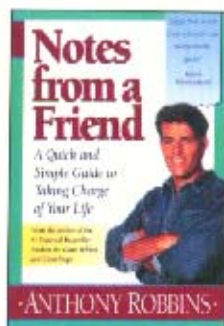


اشتر هذا الكتاب وغير حياة إنسان* اقرأ هذا الكتاب وغير حياتك



يعتبر هذا الكتاب دليلاً موجزاً وسهلاً للفهم إلى أقوى الأدوات والمبادئ وأكثرها تغييراً للحياة والتي جعلت «أنتوني روبينز» رائداً عالمياً في رفع مستوى الأداء البشري. بداية من عام ١٩٩١، تم توزيع إصدار نشره المؤلف من هذا الكتاب على آلاف المحتاجين كجزء من أنشطة مؤسسة «أنتوني روبينز» الخيرية. ولقد ساعد هذا الكتاب الكثيرين من الأفراد في التغلب على أكثر الظروف صعوبة إلى حد أن الناس كرروا طلب شرائه لأنفسهم ولأصدقائهم. والآن ولأول مرة فهذا الكتاب متاح لك في هذا الإصدار المعدل محتوياً على مادة جديدة.

«يا لروعة «توني روبينز» ... فهذا الكتاب يعلم قطرات تركيبة القدرة البشرية لتحقيق فكرة واحدة ولكنها قوية».

- جيمس ريدفيلد مؤلف كتاب «THE CELESTINE PROPHECY» -

«إن التزام «توني» وعاطفته ودفعته سوف يحفزك حقاً على إتقان حياتك والإحساس بحياة الآخرين».

- «كينيث بلانتشارد»، المؤلف المشارك لكتاب THE ONE MINUTE MANAGER -

«أنتوني روبينز» هو رجل أعمال تاجح وفذ. كما أنه استشاري للفرق الرياضية المحترفة، ولرؤساء الشركات والبلاد، وأفراد الأسر الملكية حول العالم. ويستفيد أكثر من ٢٥ مليون فرد من شرائط التسجيل والفيديو والكتب التي ينشرها.

• يتبرع المؤلف بما يحققه من هذا الإصدار المعدل إلى مؤسسة «أنتوني روبينز» غير الربحية، والتي تساعد المتشردين والشباب الذين لا تتاح لهم فرص عمل وموارد كافية وكذلك كبار السن ومصلحة السجناء.

«ليس مجرد نصائح
من صديق، إنه دليل
لا يمكن الاستغناء
عنه».

أرنولد شوارزينجر

نصائح من صديق

دليل سريع
وبسيط لتولي
مسؤولية حياتك

يقدمه مؤلف أكثر الكتب مبيعاً
«أيقظ العملاق بداخلك»
و«خطوات عملاقة»

أنتوني روبينز



مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a bookstore ...

نصائح من صديق

دليل سريع وبسيط لتولي
مسؤولية حياتك

يقدمه مؤلف أكثر الكتب مبيعاً
«أيقظ العملاق بداخلك»، و«خطوات عملاقة»
أنتوني روبرنز



Notes from a Friend

*A Quick and Simple Guide to
Taking Charge of Your Life*

Anthony Robbins

+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	ص. ب. ٣١٩٦
+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٢٦٣	فاكس	الرياض ١١٤٧١
		المعارض الرياض (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	شارع العليا
+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠	تليفون	شارع الأحساء
+٩٦٦ ١ ٢٦٤٥٨٠٢	تليفون	شارع الأمير عبدالله
+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١	تليفون	شارع عقبة بن نافع
+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠	تليفون	الدائري الشمالي (مخرج ٦/٥)
		القصيم (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٣٦	تليفون	شارع عثمان بن عفان
		الخبر (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١	تليفون	شارع الكورنيش
+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١	تليفون	مجمع الراشد
		الدمام (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١	تليفون	الشارع الأول
		الأحساء (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١	تليفون	المبرز طريق لظهران
		جدة (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦	تليفون	شارع صاري
+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧	تليفون	شارع فلسطين
+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧	تليفون	شارع الشحية
+٩٦٦ ٢ ٢٢٨٣٠٥٥	تليفون	شارع الأمير سلطان
		جكة المفكرة (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦	تليفون	أسواق الحجاز
		النوحة (دولة قطر)
+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢	تليفون	طريق سلوى - تقاطع ردايا
		أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)
+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩	تليفون	مركز الميناء
		الكويت (دولة الكويت)
+٩٦٥ ٢٦١٠١١١	تليفون	الحويلي - شارع تونس

موقعنا على الانترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على
jbpublishings@jarirbookstore.com

الطبعة الأولى ٢٠٠٦

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 1991, 1995 by Anthony Robbins. All Rights Reserved.
Published by arrangement with the original publisher Simon & Schuster, Inc.

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE. Copyright © 2006. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system without permission.

المحتويات

٣	المقدمة : قصة رجل
	الدرس الأول :
	الشعور بقلّة الحيلة ...
١٣	كيف تتغلب عليه ؟
	الدرس الثاني :
١٩	لا يوجد أى فشل
	الدرس الثالث
٢٣	لا يمكن إيقاف تطورك : أنت صانع القرار
	الدرس الرابع
٣٥	أسس معتقداتك ... وانطلق !
	الدرس الخامس :
٤٣	إن ما تتصوره هو ما تناله
	الدرس السادس :
٤٩	فى أسئلتك تكمن الإجابة
	الدرس السابع :
٥٩	مرحباً بأعظم حالاتك

الدرس الثامن :

الثروة اللغوية للذجاج

٦٥

الدرس التاسع :

هل هناك حاجز يمنعك من التقدم ؟

اكسر هذا الحاجز وتقدم مستخدماً المجاز !

٧١

الدرس العاشر :

مستعداً ... لوضع ... الهدف !

كيف يمكن أن يبني وضع الأهداف مستقبلك ؟

٧٥

الدرس الحادي عشر :

الأيام العشرة للتحدي الذهني

٨٧

مرحباً بك في عالم يهتم بك

٩١

كتب أخرى للمؤلف :

قدرات غير محدودة
أيقظ قواك الخفية
خطوات عملاقة

ماذا يحدث لو أنك استطعت - من خلال الصفحات القادمة -
أن تتعلم بعض الخطوات البسيطة التي تجعلك تشعر بمزيد
من السعادة ، أو أن تحقق مستوى معيشة أفضل ،
أو أن تحسن من بعض الأشياء في حياتك ؟ !

المقدمة

قصة رجل

في صبيحة يوم العيد منذ سنوات عديدة استيقظت أسرة صغيرة من نومها وقد خيم على أفرادها إحساس شديد بالتشاؤم . وبدلاً من التطلع إلى يوم يدعو إلى الإحساس بالرضا والامتنان ، شغلهم التفكير في الأشياء التي يعجزون عن امتلاكها . وفي أفضل حالاتهم ، فإنهم سيجتمعون على وجبة زهيدة في يوم تمتلئ الموائد فيه بما لذ وطاب . ولو أمكنهم الاتصال بجماعة محلية للأعمال الخيرية ، فإنهم كانوا سينالون " ديكاً رومياً " صحيحاً . ولكنهم لم يفعلوا ذلك ، لماذا ؟ لأنهم مثل الكثيرين من الناس : تمنعهم عزة النفس عن ذلك . وسوف يحاولون بكل طاقاتهم الاكتفاء بما لديهم .

فهذا الموقف الصعب قادهم إلى الإحباط وفقدان الأمل ، وبعدهما إلى تبادل الكلمات الجارحة التي يصعب تلافى آثارها بين الأب والأم . ولذا فقد شعر الابن الأكبر باليأس والإحباط لأنه قد رأى أكثر الذين يحبهم قد سيطر عليهم اليأس والغضب .

وبعد ذلك تدخل القدر ... وإذا بدقات عالية غير متوقعة تطرق الباب ! وفتح الابن الباب وإذا برجل طويل ذي ملابس رثة يلقي عليه التحية . وكان هذا الرجل ترتطم أسنانه مع بعضها من فرط ما يحمله من سلة ضخمة تحوى بداخلها كل ما يمكن تخيله من أشياء للعيد : ديك رومي ، وفطائر محشوة ، وبطاطا ومعلبات - وكل شيء يحتاجون إليه في يوم العيد !

واندهش جميع أفراد العائلة . وقال الرجل الواقف بالباب : " هذه الأشياء من شخص يعرف أنكم تحتاجون إليها ويريدكم أن

تعرفوا أن هناك من يحبكم ويهتم بأمركم " . وفى البداية رفض رب الأسرة أن يأخذ السلة من الرجل ، ولكن الرجل قال : " انظر ، ما أنا إلا عامل لتوصيل الطلبات إلى المنازل " . وألقى السلة ، وهو يبتسم ، بين ذراعى الغلام واستدار ليغادر ، وقال وهو يربت كتف الغلام : " أتمنى لكم عيداً سعيداً " !

وفى هذه اللحظة تغيرت حياة هذا الشاب للأبد . فبهذا التصرف الذى يتسم بالعطف : تعلم أن الأمل شىء خالد ، وأن الناس - حتى " الغرباء " - يهتمون ويراعون مشاعر الآخرين . وإحساس الامتنان الذى شعر به قد أثر فيه بشدة ، وأقسم أنه سيفعل كل ما يستطيع لكى يرد شيئاً إلى الآخرين بطريقة مماثلة لما حدث معه . وعندما بلغ الثامنة عشرة من عمره بدأ يفى بوعدده . فعلى الرغم من دخله الضئيل الذى يربحه اشترى بعض سلع البقالة ، لأسرتين علم أنهما فى حاجة ملحة إلى الطعام ، وكان قد ارتدى بنظوناً قديماً من " الجينز " ، " وتى شيرت " قاصداً الأسرتين ليوصل تلك الأشياء كما لو كان هذا الغلام يعمل فى توصيل الطلبات للمنازل . وعندما وصل إلى البيت الأول المتهدم قدمت إليه امرأة لاتينية التحية وهى تنظر إليه فى ارتياب . وكان لهذه السيدة ستة أطفال وكان زوجها قد هجر الأسرة منذ أيام قلائل . ولم يكن لديهم أى طعام .

وقال هذا الشاب : " لدى شىء يجب أن تتسلميه يا سيدتى " ، وبعد ذلك خرج إلى سيارته وبدأ فى حمل الأكياس والصناديق المملوءة بالطعام : ديك رومى ، فطائر محشوة ، وبطاطا ، ومعلبات . واندفعت هذه السيدة مما يحدث . وانطلقت من الأطفال صيحات الفرح عندما رأوا الشاب يحمل الطعام إلى منزلهم .

وقد جذبت هذه الأم الصغيرة - التى تتحدث الإنجليزية بصعوبة - هذا الشاب لشكره ، قائلة له : " أنت هدية من ربى ! أنت هدية من ربى " ! فرد الشاب قائلاً : " كلا ، كلا ، أنا فقط ساعٍ لتوصيل الطلبات ، وهذه هدية من صديق " .

وبعد ذلك سلمها بطاقة مكتوباً عليها : " هذه رسالة من صديق : أتمنى لكم قضاء عيد سعيد : فأنتم فعلاً تستحقون عيداً سعيداً . واعلموا أن هناك من يحبكم . يوماً ما ، إذا أتاحت لكم الفرصة : حاولوا أن تفعلوا هذا مع شخص آخر لتردوا هذا المعروف " .

واستمر الشاب فى إحضار أكياس بعد أخرى من تلك المملوءة بأنصاف الطعام من البقالة . لقد وصل تحمس هذا الشاب وفرحه وعطفه إلى أشده . فقبل أن يرحل من هذا المنزل حركته مشاعر العطاء والتواصل مع الآخرين حتى انهمرت الدموع من عينه . وحينما كان يقبضه بسيارته مبتعداً . نظر خلفه إلى الوجوه التى عمها الابتسام ، وأحس بأنه قد نال شرف مساعدة الآخرين ، وقد أدرك أن هذه القصة تدور فى حلقة متصلة ، وأن ذلك اليوم المرعب الذى رآه حينما كان غلاماً هو حقاً هدية من ربه ، فقد هداه وقاده إلى الإشباع فى حياة مكرسة لمساعدة الآخرين . وبهذا الحدث الوحيد فقط بدأ سعياً إلى يومنا هذا : لكى يرد الهدية التى قدمت له وعائلته ، ولكى يذكر الناس بأنه دائماً هناك طريقة لتردوا بها الجميل ، وليذكر الناس بأنهم محبوبون ، وأنه - بخطوات بسيطة ، وتفهم قليل وبعض الاجتهاد - مهما كانت التحديات الموجودة الآن يمكن تحويلها إلى دروس ثمينة وفرص سانحة من أجل نمو الشخصية وتحقيق السعادة الأبدية .

كيف لي أن أعرف الكثير عن هذا الشاب هو وعائلته ، ليس فقط عما فعلوا ، ولكن أيضاً عن شعورهم ؟ إن هذا الشاب هو أنا .
لقد وضعت هذا الكتاب لأنني أريدك أن تعرف أن هناك شخصاً ما يعتني ويهتم بك . كما أريدك أن تعرف أنه مهما بدت ظروفك قاسية وصعبة ، فإنه حقاً يمكنك أن تحول الأمور إلى منفعتك ونجاحك . فيمكنك تحويل الأحلام إلى حقيقة . كيف ذلك ؟ عن طريق وصولك إلى تلك القوة التي تكمن بداخلك الآن وأنت تقرأ هذه الكلمات . فهذه القوة التي بداخلك بإمكانها أن تغير أي شيء في حياتك تغييراً تاماً وفي لحظات قليلة . وكل ما عليك فعله هو إطلاق العنان لهذه القوة .

كيف يمكنني أن أقول لك هذه الكلمات بهذا الإيمان الصادق ؟



كل ما عليك فعله هو أن تطلق العنان لهذه القوة

بكل بساطة لأنني قد استخدمت نفس هذه القوة في تغيير حياتي على نطاق واسع . فمنذ ما يزيد قليلاً عن عقد مضى : كنت أعاني من صراع وإحباط تام ، وبلا أمل أو بصيص قليل منه . كنت أعيش بمفردي في شقة تبلغ مساحتها ٤٠٠ قدم مربع في حي " فينسيا " بـكاليفورنيا . وكنت وحيداً بائساً وكان وزني يزيد على المعدل الطبيعي بحوالي ٣٨ رطلاً . ولم يكن لدى أي خطط بشأن مستقبلتي . وقد شعرت وقتها بأن الحياة قد عرضتني لكل أنواع البؤس والشقاء ، وأنه ليس هناك ما يمكنني عمله لكي أغيرها . وكنت أعاني من نقص المال ومحطماً عاطفياً . لقد كنت أشعر وقتها باليأس والهزيمة والدمار .

وها أنا أخبرك الآن : أنه على الرغم من هذا ، فقد استطعت تغيير كل شيء في أقل من عام . فقد فقدت من وزني ٣٠ رطلاً في أقل من ثلاثين يوماً . وقد احتفظت بوزني بلا زيادة ، لأنني لم ألتزم فحسب بأسلوب غذائي صحي . ولكنني غيرت من أسلوبتي في التفكير واستطعت تدريب جسدي على الاستمرار في المحافظة على هذه الحالة البدنية الرائعة . واستعدت ثقتي بنفسي التي كانت ضرورية في الأوقات العصيبة ، وفعلتُ نجحت في تحقيق الأهداف التي حلمت بها . وكان تركيزي ينصب دائماً على احتياجات الآخرين . وكنت دائماً ما أسأل نفسي سؤالاً ألا وهو : " كيف يمكنني أن أضيف إلى حياة الآخرين شيئاً ذا قيمة ؟ ومن خلال هذا التفكير أصبحت قائداً . وقد أدركت منذ وقت مبكر أنه لا يمكنني مساعدة الآخرين على التغيير إذا لم أستطع تغيير نفسي . إن السر في العطاء لا يكمن في مجرد العطاء فحسب ، بل في إحساسك بأنك تتحول إلى شخص أفضل . وفي مسيرتي تلك نجحت في أن أجذب إلى فتاة أحلامي ، وتزوجتها . وأصبحت أباً . وقد انتقلت من مجرد شخص يستطيع توفير قوت يومه إلى صاحب ثروة قوامها مليون دولار في أقل

من سنة . وقد انتقلت من شقتي المتهمة إلى منزلي الحالى : وهو قصر تبلغ مساحته عشرة آلاف قدم مربع يطل على المحيط الهادى . ولكنى لم أتوقف عند هذه النقطة . فبمجرد أن أثبت أننى أستطيع مساعدة نفسى ، بحثت على الفور عن أفضل الطرق لمساعدة الآخرين . ولذا فقد بدأت البحث عن أشخاص يمثلون قدوة يمكنهم تحقيق التغيير فى سرعة البرق . وكان هؤلاء الأشخاص بعض الذين يعتبرون من أفضل المدرسين والأطباء فى العالم ، هؤلاء هم الذين استطاعوا مساعدة الآخرين على حل مشاكلهم فى جلسة أو جلستين بدلاً من سنة أو سنتين أو أكثر . لقد بدأت فى استيعاب كل ما أقابله من معارف وأشياء تماماً مثل قطعة الأسفنج : ثم بدأت فى تطبيق كل ما تعلمته على الفور ، وبدأت فى تطوير سلسلة من الخطط والأفكار والمفاهيم التى وضعتها لنفسى .

ومنذ ذلك الحين ، قادتنى هذه الأساليب إلى العمل مع أكثر من مليون شخص من اثنتين وأربعين دولة حول العالم ، اقدم لهم الأدوات وادربهم لكى أساعدهم على أن يغيروا من حياتهم إلى الأفضل . إن هذا الامتياز الرائع والفرصة السانحة للمشاركة بعملى قد امتدت لتشمل أنماطاً مختلفة ومتنوعة من الأشخاص الرائعين حول العالم : من الموظفين البسطاء ، إلى أصحاب الدماء الزرقاء من الأسر المالكة حول الكرة الأرضية ، ومن رؤساء الدول إلى أصحاب الشركات ورؤساء مجالس الآباء والمعلمين : ومن نجوم السينما إلى الرياضيين المحترفين والفرق الرياضية ، ومن الأمهات والأطباء إلى الأطفال والمشردين . وقد نجحت فى نشر رسالتى فعلاً إلى عشرات الملايين وذلك من خلال الكتب ، والشرائط والندوات وبرامج التلفاز . وفى كل الحالات كان هدفى من ذلك مساعدة الناس على الإمساك بزمام الأمور فى حياتهم بطريقة مباشرة ، وجعلها حياة ذات قيمة .

أنا لا أخبرك بهذا لأنال إعجابك ، وإنما لأجعلك تتفهم وتدرك إلى أى مدى يمكن تغيير الأمور بسرعة . فبمجرد أن نفهم ما الذى يشكل أفكارنا ومشاعرنا وسلوكنا ، فإن كل ما يتطلبه الأمر منك هو الاستمرارية والثبات واستغلال الذكاء والاجتهاد . ومن خلال هذا الكتاب فانا أتطوع لأن أساعدك على إحداث أى تغييرات ترغب فى تحقيقها .

التفكير الإيجابى لا يكفى

كل منا لديه أحلامه ، أليس كذلك ؟ فجميعنا يرغب فى أن يكون متميزاً . وأنه باتباع طريقة ما فى حياتنا يمكننا إحداث فارق كبير ، وأنه يمكننا أن نؤثر فى عائلاتنا وأصدقائنا وفى الآخرين بطريقة خاصة . وفى وقت ما فى حياتنا يصبح لدينا جميعاً فكرة بما نريده فعلاً وما نستحقه .

وعلى الرغم من هذا ، فإن كثيراً جداً من الناس ينسون أحلامهم عندما يواجهون تحديات الحياة . ويضعون طموحاتهم جانباً ، ناسين أن بداخلهم قوة عظيمة يمكنها أن تشكل مستقبلهم ، ولذا فهم يفقدون الثقة والأمل . إن هدفى فى الحياة هو أن أذكر مثل هؤلاء الناس - أمثالى وأمثالك - بأن القوة التى من شأنها تغيير أى شئ تكمن بداخلنا . وبإمكاننا أن نوقف تلك القوة ونعيد أحلامنا إلى الحياة من جديد ، بدءاً من اليوم . وسوف يقدم لك هذا الكتاب بعض الأدوات البسيطة التى بإمكانها حقاً مساعدتك فى أن تحقق ذلك .

وبالطبع فإن التفكير الإيجابى يعتبر بداية عظيمة . فمن المؤكد أنك تريد التركيز على كيفية تغيير أحوالك إلى الأفضل - بمعنى التركيز على الحلول بدلاً من التركيز على الأخطاء التى وقعت فيها .

ولكن التفكير الإيجابي بمفرده لا يكفي لتغيير حياتك إلى الأفضل . فإنه من الضروري أن يكن لديك بعض الاستراتيجيات ، وبعض الخطط التدريجية لتغيير الطريقة التي تفكر بها ، والتي تشعر بها ، وأيضاً لتغيير ما تفعله في كل يوم يمر عليك وأنت على وجه الأرض . أليس صحيحاً أننا جميعاً نريد أن نغير أو أن نحسن شيئاً ما في حياتنا ؟ وتقريباً كل التغييرات التي نريد أن نصنعها في حياتنا تقع في واحدة من فئتين : فإما أننا نريد تغيير الطريقة التي نشعر بها تجاه الأشياء . (فنريد أن يكون لدينا مزيد من الثقة ، أو أن نتغلب على مخاوفنا ، أو نريد أن نخلص أنفسنا من الإحباطات ، أو أن نشعر بالسعادة ، أو يتحسن شعورنا تجاه الأشياء التي حدثت لنا في الماضي) ، وإما أننا نريد تغيير تصرفاتنا كأن (نفعل شيئاً مختلفاً ، مثل : الإقلاع عن التدخين ، أو تجنب التسويف وتأجيل الأعمال الضرورية) . ولكن المشكلة الكبرى هي أنه على الرغم من أننا جميعاً نرغب في إحداث هذه التغييرات ، إلا أن القليل جداً هم الذين ينجحون في تحقيق هذه التغييرات ، ويجعلون منها سلوكيات ثابتة .

وبهذا الكتاب : أود أن أساعدك على أن تبدأ في الاتجاه نحو إحداث تغيير إيجابي على أساس سليم . فأنا لا أعدك بأنني سأقدم إليك العالم من خلال هذا الكتاب الصغير . ولكنني أعدك بأنك تستطيع ، وبشكل مطلق ، أن تتولى زمام السيطرة على حياتك وأن تغيرها مستخدماً في ذلك بعض الخطوات البسيطة التي ستتعلمها في الصفحات التالية . وسيكون بمقدورك أيضاً أن تطبق هذه الخطوات في مساعدة أصدقائك وأفراد عائلتك .

والشيء الوحيد الضروري لتفعيل هذا الأمر الآن هو أن تؤمن تماماً بأنه من الممكن أن تتغير . فلا يهمننا الماضي . فمهما كانت الأشياء التي لم تنجح فيها في الماضي فإنها لن تؤثر فيما ستفعله

اليوم . فما تفعله الآن هو الذي سيشكل مصيرك ومستقبلك . فمن الآن لا بد وأن تصبح صديقاً لنفسك . لأنه لن يمكنك تغيير ما حدث مهما أثبتت نفسك ، وبدلاً من ذلك عليك أن تركز بشكل مباشر على الحلول بدلاً من التركيز على المشكلات . فهل أنت راغب في بدء الرحلة ؟ إذن دعنا نبدأ . دعنا نبدأ في تغيير حياتنا عن طريق فهم ما نفعل عندما نكون ...

الدرس الأول

الشعور بقلة الحيلة ... كيف تتغلب عليه ؟

في حياتنا غالباً ما تحدث أشياء لا يمكننا حقاً التحكم فيها . مثلاً أن تخفض الشركة التي تعمل فيها من عمالتها ويتم إيقافنا عن العمل ، أو أن يهجرنا أزواجنا ، أو أن يصبح أحد أفراد العائلة مريضاً ، أو يموت شخص قريب لنا ، أو أن تقطع الحكومة برنامجاً كنا قد اعتمدنا عليه . ففي مثل هذه المواقف قد نشعر بأنه لا يمكننا فعل أي شيء ، ولو شيء يسير ، لنجعل الأمور تتحسن . ربما تكون قد فعلت كل ما في وسعك لكي تحصل على وظيفة ، أو لكي تساعد عائلتك ، أو لتقابل توهم روحك ، أو فقط لأن تشعر بمزيد من السعادة . لكن لم ينجح شيء معك . وعندما نجرب اتجاهها جديداً ، فنحن بذلك نبذل قصارى جهدنا ، ولكن مازلنا نفشل في الوصول إلى الهدف ، وغالباً ما نخشى أن نجرب مرة ثانية . لماذا ؟ لأننا جميعاً نريد أن نتجنب الألم ! ولا أحد يرغب في الفشل مرة أخرى . لا أحد يرغب في بذل أقصى ما لديه ثم يخيب أمله ، وغالباً ما يحدث بعد مثل هذه التجارب المحبطة أن نتوقف عن المحاولة ! وعند ذلك يبدأ لدينا الاعتقاد بأن لا شيء يفيد .

فإذا وجدت نفسك قد وصلت إلى الحد الذي لا ترغب فيه في المحاولة ، فإنك بذلك قد وضعت نفسك في حالة تسمى " باليأس المكتسب " ! فأنت حقاً تعلمت - أو علمت نفسك - " كيف تكون بائساً " .

ولحسن الحظ أنك مخطئ . لأنه لا يزال بإمكانك أن تجعل الأشياء تتحسن من أجلك ! فيمكنك تغيير أى شيء فى حياتك اليوم إذا قمت بتغيير مفاهيمك وتصرفاتك تجاه الأمور .

" إننى لا أياس ، لأن أى محاولة فاشلة لا أعيرها بالاً ؛ بل أعتبرها خطوة أخرى للأمام " .

- " توماس إديسون "

وأول خطوة على طريق تغيير حياتك إلى الأفضل هى التخلص من الاعتقاد السلبي بأنك لا تستطيع أن تفعل شيئاً أو أنه لا فائدة منك . فكيف يمكنك القيام بهذا ؟ غالباً ما يكون السبب وراء قول الناس بأنهم لا يستطيعون أن يفعلوا شيئاً هو أنهم قد جربوا فى الماضى أشياء لم تنجح . لكن لا تنسى - وأنا أستخدم هذه العبارة طوال حياتى - أن ماضيك يختلف عن مستقبلك . وأعلم أن الأمس لا يهم وإنما المهم هو ما تفعله الآن . إن بعض الناس يسرون إلى الأمام مستخدمين فى ذلك مرآة خلفية ليروا ما خلفهم لكى يرشدوا أنفسهم ، فإذا فعلت ذلك فسوف تخسر كل شيء . وبدلاً من ذلك ، عليك التركيز على ما يمكنك فعله اليوم لكى تتحسن الأمور .

المثابرة تفيد

لقد قال لى العديد من الناس : " لقد قمت بتجربة ملايين الطرق من أجل النجاح ، ولكن لم تنجح أية طريقة معنى " ، أو " لقد جربت آلاف الطرق ! " فكر فى هذا الأمر . فى الواقع إنهم لم يجربوا ولو حتى مئات الطرق ليغيروا الأمور ، أو حتى عشرات الطرق . فمعظم الناس قد جربوا ثمانى : أو تسع : أو عشر طرق فقط

لكى يحدثوا تغييراً . وعندما لم ينجحوا فى ذلك يتحاشون الأمر بأكمله .

إن مفتاح النجاح هو أن تحدد أهم شيء بالنسبة لك ، وبعد ذلك تتصرف تصرفاً جاداً كل يوم لتجعل هذا الشيء يتحسن : وحتى وإن لم يبدو ظاهرياً أنه قد ينجح .

سأعطيك على هذا مثالاً : هل سمعت عن شخص يدعى " كولونيل ساندرز " ؟ بالطبع إنك قد سمعت عنه . فكيف أصبح هذا الرجل مثالاً لا يُصدق للنجاح ؟ هل هذا لأنه قد ولد ثرياً ؟ أو هل كانت عائلته ثرية ؟ وهل أرسله والداه إلى أفضل جامعة كجامعة " هارفارد " ؟ ربما كان هذا الفتى ناجحاً لأنه قد بدأ عمله حينما كان صغيراً . هل أى مما سبق صحيح ؟

والإجابة لا . فلم يبدأ " كولونيل ساندرز " فى تحقيق حلمه إلا عندما بلغ الخامسة والستين من عمره ! فما الذى قاده أخيراً إلى أن يحقق ما يتمنى . لقد كان مفلساً ووحيداً . وقد حصل على أول حوالة له من الإعانة الاجتماعية وكان قدرها ١٠٥ دولارات أمريكية ، وقد غضب لذلك كثيراً ، ولكن بدلاً من إلقاء اللوم على المجتمع أو إرسال مذكرة إلى " الكونجرس " ، بدأ يسأل نفسه : " ما الذى أستطيع القيام به ويمثل شيئاً قيماً للآخرين ؟ ما الذى أستطيع تقديمه للآخرين ؟ " وبدأ يفكر فيما لديه ويعتبره الآخرون شيئاً ذا قيمة .

وكانت إجابته الأولى " حسناً ، لدى الآن وصفة لطهو الدجاج التى يبدو أن الجميع يحبها ! فماذا لو قمت ببيعها إلى المطعم ؟ هل بإمكانى أن أحقق مالاً من وراء هذا ؟ " ولكنه فكر على الفور وقال : " إن هذا شيء مضحك ، إن بيع هذه الوصفة لطهو الدجاج لن يفنى حتى لسداد الإيجار . " وطرأت على مخيلته فكرة أخرى : " ماذا يحدث لو لم أبيعها إليهم فحسب ، بل أقوم أيضاً بتوضيح كيفية طهوها بإتقان ؟ وماذا لو كان لحمها شهياً للغاية مما يجعل المزيد من

الناس يقبلون على الشراء منهم ؟ فإذا دخل إلى المطعم المزيد من الناس واستطاعوا تحقيق المزيد من المبيعات ، فربما يعطونني نسبة مئوية لهذه المبيعات الإضافية .

فالأفكار العظيمة توجد لدى كثير من الناس . لكن " كولونيل ساندروز " كان مختلفاً ، فهو رجل لا يفكر فقط في القيام بأشياء عظيمة . وإنما كان ينجح فعلاً في هذه الأشياء . وقد ذهب وبدأ يترق جميع الأبواب ، ويقص قصته على كل صاحب مطعم : " لدى وصفة عظيمة لظهو الدجاج ، وأعتقد أنك إذا استخدمتها فإنها ستزيد من مبيعاتك . وأود أن أحصل على نسبة من هذه الزيادة " .

حسناً ، لقد سخر منه الكثير من الناس وضحكوا في وجهه . وقالوا : " انظر أيها العجوز ، اخرج من هنا . لم ترتدي هذه الحلة البيضاء الغبية ؟ " فهل استسلم " كولونيل ساندروز " لذلك ، بالطبع لا لم يستسلم . فقد كان لديه المفتاح رقم واحد للنجاح ، والذي أسميه القوة الشخصية ، " والقوة الشخصية تعني أن تكون مثابراً في اتخاذ أى إجراء : ففي كل وقت تفعل فيه شيئاً ، تتعلم منه ، وفي المرة التالية ستجد طريقة لتحسين هذا الشيء . وبالتأكيد قد استخدم " كولونيل " قوته الشخصية ! وبدلاً من شعوره بالإحباط من آخر مطعم رفض فكرته ، بدأ التركيز على الفور على كيفية التسويق لمنتجاته بأسلوب أكثر فاعلية ، وكيف له أن يحصل على استجابة أفضل من المطعم التالي .

كم مرة تعتقد أن " كولونيل " قد سمع كلمة " لا " قبل أن يحصل على الإجابة التي أرادها ؟ لقد قوبل طلبه بالرفض ١٠٠٩ مرات قبل أن يحصل على أول كلمة " نعم " . لقد قضى عامين وهو يقود سيارته القديمة المتهاكة عبر شوارع " أمريكا " ، وينام في المقعد الخلفى بحلقه البيضاء الرثة ، ويستيقظ في كل يوم وهو مفعم بالحماس كي يشارك بفكرته شخصاً جديداً . وغالباً كان طعامه الوحيد الذي كان

يتناولوه قزصة سريعة من العينات التي كان يعدها للمشتريين الذين كان ينتظرهم . في اعتقادك كم عدد الناس الذين كانوا سيستمررون في المحاولة رغم سماعهم كلمة " لا ١٠٠٩ مرات - لمدة عامين " ؟ إن من يفعل ذلك قليلون حقاً . لذلك أعتقد أنه ليس هناك من يشبه " الكولونيل ساندروز " . وأعتقد أن معظم الناس لن يتجاوزوا العشرين " لا " ، أقل بكثير من مائة أو ألف ! ولكن هذا هو ما يتطلبه النجاح أحياناً .

وإذا نظرت سريعاً على أنجح الشخصيات في التاريخ ، ستجد بينهم هذا الخيط المشترك : فهم لم يقبلوا أن يتجاهلهم أحد ، ولم يقبلوا كلمة " لا " . ولم يسمحوا لأى شيء بأن يمنعهم من تحقيق حلمهم وهدفهم . هل تعلم أن " والت ديزنى " تم رفضه ثلاثمائة واثنين مرة قبل حصوله على التمويل اللازم لبناء أكبر مدينة ملاهى في العالم ؟ فقد اعتقدت جميع البنوك أنه مجنون . ولم يكن مجنوناً ، بل كان حالماً ، والأهم من ذلك ، كان ملتزماً بتحويل حلمه إلى حقيقة . واليوم يشارك ملايين الناس في " فرحة ديزنى " عالم ليس له مثيل ، عالم تم تأسيسه بقرار من شخص واحد .

عندما كنت أعيش في شقتي الصغيرة بحالتها المزرية ، وأغسل أطباقى في حوض الحمام وكنت أستمر في تذكير نفسى بتلك القصص . لقد كان ينبغي على أن أستمر في تذكير نفسى أنه لا توجد مشكلة أبدية . وليس هناك مشكلة تؤثر في حياتى بالكامل . ووضعى هذا أيضاً سيتم تجاوزه إذا اتخذت تصرفاً قوياً وبناءً وإيجابياً . وقد استمرت في التفكير : على الرغم من أن حياتى تبدو تعيسة الآن ، إلا أن هناك العديد من الأشياء التى تجعلنا نشعر بالامتنان لوجودها ، مثل : الصديقين اللذين أحظى بهما ، أو حقيقة أننى استمتع بكل حواسى ، أو لأننى أستطيع أن أتففس الهواء الطلق . وكنت دائماً أذكر نفسى بالتركيز

على ما أريد ، وبأن أركز على الحلول بدلاً من المشكلات . وتذكرت أنه لا توجد مشكلة تؤثر في حياتي بالكامل ، حتى وإن بدت كما هي الآن .

ولذا فقد قررت أنني لن أظل أومن بأن حياتي قد تحطمت لمجرد أن لدى بعض الصعوبات المالية أو الإحباطات العاطفية . وقررت أنه لا يوجد بي أي خطأ ولكنني بكل بساطة " أعاني من بعض العراقيل " . وبمعنى آخر ، لقد عرفت أنني إذا ما استمرت في رعاية البذور التي غرستها - وفي أداء الأمور الصحيحة - فإنني سأحول هذا الشتاء من عمري إلى ربيع دائم ؛ وسأحصد ثمار السنين التي قد بدت أنها جهود غير مثمرة . وقد قررت أيضاً أن الاستمرار في أداء نفس الأشياء مراراً وتكراراً وتوقع نتائج مختلفة يعتبر ضرباً من الجنون . ولذا على أن أجرب شيئاً جديداً ، وكان على أن أستمّر حتى أعثر على الإجابات التي أريدها .

ورسالتني إليك في منتهى البساطة ، وأنت تعرف من أعماق قلبك أنها صادقة : اتخاذ الإجراءات الجاد المناسب والمثابرة عليه مع تحريك بالمرونة في السعي وراء أهدافك ؛ سيمكنك من الحصول على ما تريد ، ولكن عليك أن تتبرأ من أوهامك التي تجعلك لا ترى الحلول . وعليك التركيز على الفور على الإجراءات التي يمكنك اتخاذها اليوم ، حتى وإن كانت صغيرة .

هذا صحيح ، أليس كذلك ؟ إذن فلم لا يتبع المزيد من الناس النصيحة التي يوجهها إعلان " Nike " : " افعلها " ؟ والإجابة هي لأنهم يهربون من الفعل خوفاً من الفشل . ولكنني قد اكتشفت شيئاً رائعاً بخصوص الفشل ...

الدرس الثاني

لا يوجد أي فشل

والآن قد حان الأوان بالنسبة لك لاتخاذ القرار . الآن عليك أن تعد نفسك بالألا تنغمس أبداً في مشاعر الانكسار والاكتئاب مرة ثانية . وهذا لا يعني أنه لا ينبغي عليك أن تكون واقعياً بخصوص التحديات التي تواجهك . ولكنه يعني بكل بساطة أن مشاعر الانكسار والإحباط ستمنعك من اتخاذ الإجراءات التي بإمكانها تغيير حياتك . وينبغي عليك أن تؤمن بأنه على الرغم من هذا فإن الأمور التي قد تبدو مستحيلة في الوقت الراهن ، بإمكانك أن تحولها إلى الأفضل . هل تعلم ، أننا جميعاً لدينا مشكلات ، ونعاني أحياناً من إحباطات وعقبات ؛ لكن ما يشكل حياتنا أكثر من أي شيء آخر هو كيفية تعاملنا مع هذه العقبات ؟

أود أن أروي لك مثلاً رائعاً لهذا المبدأ عندما يتحقق . منذ سنوات عديدة ، أراد شاب صغير أن يصبح موسيقياً شهيراً ، ولذا فقد هجر المدرسة ، وبدأ السير في طريقه الذي اختاره . وكان الحصول على وظيفة شيئاً في منتهى الصعوبة بالنسبة لشخص ترك المدرسة الثانوية وليس لديه أية خبرة في أي عمل . وقد وجد نفسه يعزف البيانو ويغنى في بعض الحانات الصغيرة جداً حول المدينة ، وكان يعزف ويغنى من أعماق قلبه إلى أشخاص لا ينتبهون حتى لوجوده . فهل يمكنك تخيل الإحباط والمهانة اللذين من المؤكد أنه قد شعر بهما ، لقد شعر بالإحباط وكاد يتحطم نفسياً : فلم يكن معه نقود ، ولذا فقد نام فوق الغسالة الكهربائية . والشيء الوحيد الذي جعله

يستمر هو حبه الشديد لخطيبته ، لقد عرف أنها أجمل فتاة على وجه الأرض .

ولكنها قد تركته أيضاً ذات يوم : وشعر حينها بأن حياته قد انتهت . وقرر الانتحار ، ولكن قبل أن ينفذه حاول الحصول على المساعدة عن طريق فحص نفسه في مستشفى للأمراض النفسية . وفي هذا المستشفى تغيرت حياته تماماً ، ليس لأنه قد " وجد علاجه " وإنما راعه أن يرى إلى أي حد من الممكن أن تسوء الأمور ! وقد أدرك أنه ليس لديه أية مشكلات حقيقية . وفي هذا اليوم وعد نفسه بأنه لن يسمح لنفسه أبداً أن تستسلم للإحباط أو السلبية مرة ثانية . فسيعمل بجد كما ينبغي ولأطول وقت ممكن لكي يصبح موسيقياً ناجحاً ، لقد عرف أنه يمكنه ذلك . فليس هناك ما يستحق الانتحار . فالحياة دائماً جديرة بأن نحياها . فدائماً ما نجد ما ينبغي أن نكن له الامتنان .

ولذا فقد استمر فيما يفعله . ولم تأت إليه أية مكافآت في البداية ، ولكنه قد حصدها بعد ذلك . وفي الواقع فإن موسيقاه أصبحت معروفة اليوم في العالم كله . فاسم هذا الشاب " بيللي جويل " .

وينبغي علينا جميعاً أن نتذكر دائماً أن الله لا يضيع أجر من أحسن عملاً ، وأنه ليس هناك فشل ، وأنت إذا حاولت فعل شيء ما ولم تنجح فإنك تكون قد تعلمت منه شيئاً قد يساعدك لتصبح أكثر كفاءة في المستقبل ، فأنت بذلك قد نجحت بالفعل .

وفي الواقع هناك قول مأثور ساعدني كثيراً على مر السنين :

" النجاح هو نتيجة للرأي الصائب

والرأي الصائب هو نتيجة للخبرة

والخبرة هي نتيجة للفشل في إصدار الأحكام " .

استمر في المحاولة ! فإذا استمرت في الكفاح من أجل تحسين أحوالك ، وتعلمت من أخطائك ، فسوف تنجح . والآن دعنا نلق نظرة على ما يجعلنا نبدأ العمل ...

الدرس الثالث

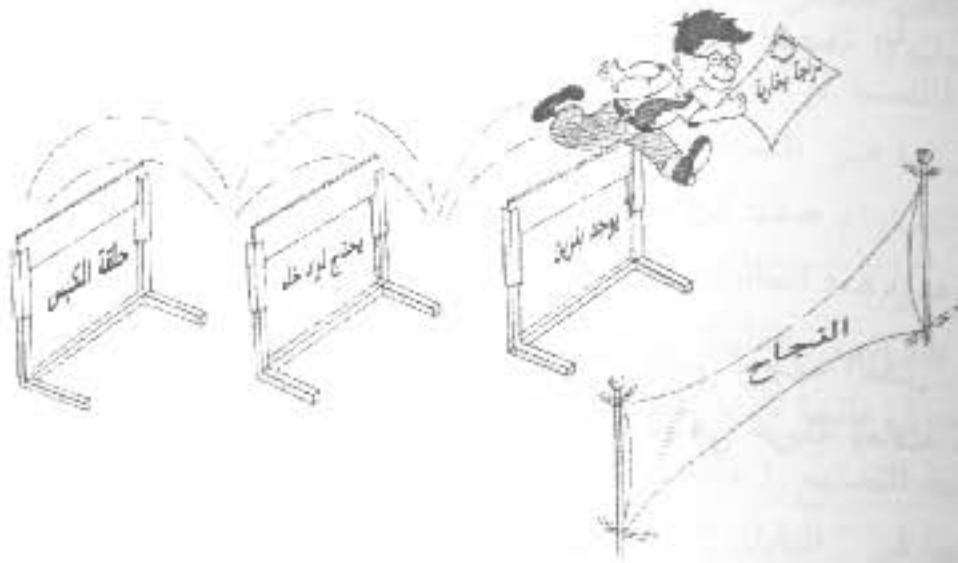
لا يمكن إيقاف تطورك : أنت صانع القرار

لقد تناولت من خلال هذا الكاتب الصغير حقيقة أن هناك قوة كفيلة بتغيير أي جانب من حياتك . إذن فأين هذه القوة ؟ وكيف تستخدمها ؟ فنحن نعرف جميعنا أن تحقيق نتائج جديدة يتطلب اتخاذ إجراءات جديدة ، ولكن علينا أن نعرف أن جميع تصرفاتنا هي نتاج اتخاذ قرار ما . فقوة القرار تكافئ القدرة على التغيير . وأكرر ثانية : إننا فعلاً لا نستطيع أن نتحكم دائماً في أحداث حياتنا ، ولكن بإمكاننا أن نتحكم في الأشياء التي نقرر أن نفكر فيها ، أو نؤمن بها أو نحسها ، أو نفعلها فيما يخص تلك الأحداث . وعلينا أن نتذكر أن في كل لحظة نحيها ، سواء اعترفنا بذلك أم لا ، هناك مجموعة جديدة من الخيارات ، ومجموعة جديدة من التصرفات التي يترتب عليها الكثير من النتائج تتلخص في مجرد اتخاذنا لقرار أو اثنين . فمعظمنا ينسى أن لديه هذه القدرة على الاختيار . وفي النهاية ، فإن ما يحدد مصائرنا هي قراراتنا وليس ظروف حياتنا . فالطريقة التي تحيا بها حياتك اليوم هي نتيجة قرارك بأن تقضي بعض الوقت في عمل شيء ، كأن تقرر : أن تتعلم شيئاً جديداً ، أو تمتنع عن تعلمه ، أو أن تؤمن بشيء ، أو قرارك بالإقلاع عن القيام بشيء . أو في المشاورة حتى تحقق شيئاً ترغبه . وقرارك بأن تتزوج وتنجب أطفالاً ، قرارك بشأن ما ستأكل ، أو ما ستشرب ، وكذلك قرارك بخصوص الإقلاع عن التدخين ، وقرارك بخصوص رؤيتك لذاتك وقدراتها . كل هذه الأشياء تتحكم في

حياتك بكل ما تحمله الكلمة من معانٍ . وإذا أردنا فعلاً أن نغير من حياتنا . فعلياً إذن أن نتخذ بعض القرارات الجديدة بشأن الأشياء التي تعبر عن شخصيتنا وما الذي يمكننا فعله . وما نحن ملتزمون به .

وعندما أستخدم كلمة " قرار " فأنا أعني بذلك اختياراً حقيقياً وواعياً . فمعظم الناس يقولون : " حسناً لقد قررت أن أنقص من وزني " لكن هذه عبارة عامة جداً ، وليست محددة بما فيه الكفاية . فهم فقط يقولون شيئاً يفضلونه ، بمعنى آخر ، هم يقولون : " أود أن أكون أكثر رشاقة " . ولكن القرار الحقيقي يتم اتخاذه عندما تقضي على أية احتمالية تخالف ما قد تعهدت به أمام نفسك ، عندما لا تنظر خلفك ولا تفكر أبداً في أي بديل آخر لعدم الاستمرار فيما ألزمت به نفسك .

دعني أقدم لك مثلاً رائعاً لرجل قد أدرك قوة القرار الحقيقي ، وأخذ عهداً على نفسه بالآ يتراجع عن قراره . هذا الرجل اسمه " سوبر كايزرو هوندا " وهو مؤسس شركة " هوندا " للسيارات . ولم يسمح السيد " هوندا " مطلقاً للمشكلات والتحديات والعراقيل وقسوة الظروف أن تعترض طريقه . وفي الواقع ، قرر أن يرى أكبر العقبات التي في طريقه على أنها مجرد حواجز في السباق للوصول إلى أهدافه .



كثيراً ما قرر السيد " هوندا " أن يرى أكبر العوائق في طريقه على أنها مجرد حواجز في السباق لكي يصل إلى أهدافه .

وفي عام ١٩٣٨ ، كان السيد " هوندا " تلميذاً فقيراً كان حلمه تصميم حلقة مكبس يبيعها ويصنعها لشركة " تويوتا " . فكان في كل يوم يذهب إلى المدرسة ، أما طوال الليل فكان يعمل على التصميم الذي أراده ، حتى يُلطخ كوعيه الشحم . وقد أنفق على مشروعه ما كان لديه من مال قليل ولم يفتقر المشروع بعد . وأخيراً رهن مجوهرات زوجته لكي يستثمر في مشروعه .

وبعد عناء سنين تمكن في النهاية من تصميم دائرة المكبس التي كان متأكداً من أن شركة " تويوتا " ستشتريها ، ولكن عندما أخذها إليهم رفضوها . وذهب بعد ذلك إلى المدرسة ليعاني من إهانة مدرسيه وأصدقائه له ويخبروه بأنه كان أحق عندما أضع وقتاً في تصميم مثل تلك الأداة الميكانيكية السخيفة .

هل تحسبه شعر بالإحباط ؟ هل تعتقد أنه شعر باليأس ؟ هل كان يعاني من الإفلاس ؟ نعم ، لكن هل استسلم ؟ كلا لم يستسلم .

وبدلاً من ذلك ، فقد قضى السنتين التاليتين وهو يحاول إيجاد طرق أفضل لتحسين حلقة المكبس . فقد كانت لديه الوصفة الأساسية للنجاح :

١. لقد قرر ما يريد .
٢. اتخذ إجراء .
٣. واستطاع أن يلاحظ متى صادفه النجاح ومتى واجهه الفشل .
٤. واستمر في تغيير منهجه . فقد كان مرناً في طريقة تعامله مع الأشياء .

وأخيراً بعد مرور عامين ، استطاع أن يطور فيهما تصميمه وبالفعل أقبلت شركة " تويوتا " على شراء منتجه .

وقد احتاج السيد " هوندا " إلى مواد الخرسانة المسلحة من أجل بناء مصنعه ، ولكن الحكومة اليابانية كانت تستعد للحرب العالمية الثانية في ذلك الوقت ، ولذا لم تتوفر أية كمية من المواد الخرسانية . ومرة أخرى بدا الأمر كما لو أن حلمه سيموت ! ولم يكن هناك من يساعده ، ومرة أخرى أتخسبه تخلى عن حلمه ؟ حتماً لا . لقد قرر أن يبني هذا المصنع ؛ ولأن الاستسلام لم يكن أحد خياراته ، فقد جمع مجموعة من أصدقائه وعملوا على مدار الأربع وعشرين ساعة وهم يجربون أساليب مختلفة حتى وجدوا طريقة جديدة لتصنيع الخرسانة ، وقد أنشأ مصنعه وتمكن أخيراً من إنتاج حلقات المكابس .

" ولكن انتظر ، فهناك المزيد ... "

فالقصة لم تنته عند ذلك . لقد قصفت " الولايات المتحدة " مصنعه في أثناء الحرب ودمرت معظمه . وبدلاً من الشعور بالانكسار ، حشد كل موظفيه . وقال لهم اجروا بسرعة خارج المصنع وشاهدوا هذه الطائرات . فما سيفعلونه الآن هو إنزال خزانات الوقود من طائراتهم . فعلياً أن نعرف المكان الذي ينزلون فيه هذه الصفائح ونحصل عليها لأنها تحتوى على المادة الخام التي نحتاجها في عملية التصنيع ! وكانت هذه هي المواد التي لم يتمكنوا من الحصول عليها في " اليابان " . لقد كان السيد " هوندا " يسعى لاستغلال أى شيء تمنحه إياه الحياة . وفي النهاية قد ضرب زلزال مصنعه ، واضطر إلى بيع عملية تصنيع المكابس إلى شركة " تويوتا " . ولكن الله لا يغلق طريق أمل حتى يفتح طريقاً آخر ، ولذا علينا أن نبقى في يقظة لنرى الفرص الجديدة التي تقدمها لنا الحياة

عندما انتهت الحرب ، كانت " اليابان " في حالة اضطراب تام . وكانت تعاني من قلة الموارد الطبيعية في جميع أنحاء البلاد - فقد كان يتم توزيع البنزين على حصص متكافئة لترشيد استخدامه ، وفي بعض الأحيان كان يتعسر الحصول عليه تقريباً . وكان السيد " هوندا " بالكاد يحصل على ما يكفي من الوقود لقيادة سيارته إلى السوق لشراء الطعام لعائلته . وبدلاً من الشعور بالهزيمة واليأس اتخذ قراراً جديداً . فقد قرر ألا يستسلم طويلاً أمام هذه الحياة العسيرة . وسأل نفسه سؤالاً قوياً : ماذا يمكنني أن أفعل حتى أوفر الطعام لأسرتي من جديد ؟ كيف يمكنني استغلال الأشياء التي أملكها بالفعل من أجل إيجاد طريقة لتحقيق غايتي ؟ ولقد لاحظ أن لديه محركاً صغيراً كان نوعه وحجمه يكفي لتشغيل آلة تقليدية لجز الحشائش ، وطرأت لديه فكرة تثبيته في دراجته .

وكانت هذه اللحظة هي لحظة ابتكار أول دراجة لها محرك . وقد اعتاد قيادتها من وإلى السوق ، وسرعان ما طلب منه أصدقائه أن يصنع لهم مثلها . وبعد ذلك بفترة وجيزة كان قد أعد العديد من هذه الدراجات لدرجة أنه قد نفذ كل ما لديه من هذه المحركات . ولذا فقد قرر أن يؤسس مصنعاً لتصنيعها بنفسه . ولكن لم يكن لديه مال يكفي ، وكانت " اليابان " حينئذٍ تعاني من اضطرابات شديدة . فكيف سيفعل ذلك ؟

" إن مصيرك يتشكل في لحظات اتخاذ القرارات "

- " أنتوني روبينز "

وبدلاً من الاستسلام ، وبدلاً من أن يقول : " لا شيء يُجدي " ، توصل إلى فكرة ممتازة . لقد قرر أن يكتب خطاباً إلى كل شخص يمتلك متجراً لبيع الدراجات في " اليابان " ، يقول لهم فيه أنه يعتقد بأن لديه الحل لإعادة الحركة إلى اليابان مرة ثانية ، وأن دراجته البخارية ستكون رخيصة الثمن وستساعد الناس على التحرك أينما أرادوا الذهاب . وبعد ذلك طلب منهم أن يستثمروا أموالهم في ذلك .

وقد استلم خطاب هوندا ١٨,٠٠٠ شخص من أصحاب متاجر الدراجات ، منهم ثلاثة آلاف هم الذين أعطوه مالا ، وقد قام بتصنيع أول شحنة منها . وبعد ذلك أصبح ناجحاً ، أليس كذلك ؟ كلا ! فقد كانت الدراجة البخارية كبيرة جداً وثقيلة الوزن ، وقد اشتراها القليل جداً من اليابانيين . وهذا ما لاحظته ، وللمرة ثانية أخذ يلاحظ الأخطاء التي وقع فيها ، وبدلاً من الاستسلام قام بتغيير أسلوبه مرة ثانية . لقد قرر أن يجعل الدراجة البخارية أخف وزناً وأصغر حجماً . أطلق عليها اسم " CUB " وقد حققت له نجاحاً بين

يوم وليلة ، وحصلت على جائزة الإمبراطور . لقد نظر إليه الجميع ولسان حالهم يقول إنه لذكر حظ عظيم كي يتوصل إلى هذه الفكرة . فهل كان محظوظاً ؟ ربما ، إذا كان " الحظ " يعنى العمل وفقاً لمعرفة صحيحة . واليوم تعد شركة السيد " هوندا " من أكثر الشركات نجاحاً حول العالم . وشركة هوندا اليوم بها أكثر من مائة ألف موظف ، كما أن مبيعاتها تفوق أية شركة أخرى . فيما عدا سيارات " تويوتا " - في " الولايات المتحدة " ، وكل هذا لأن السيد " هوندا " لم يستسلم إطلاقاً . (فلم يسمح مطلقاً للظروف والمشكلات أن تعترض طريقه . وقرر أنه سيجد دائماً طريقاً للنجاح مادام مخلصاً لما يعمل) .

القرارات ، القرارات !

كلانا يعرف أن هناك أشخاصاً قد ولدوا - وهم يتمتعون بمزايا كثيرة على سبيل المثال : أنهم ولدوا لوالدين تربيوا في جو من الرفاهية والترف ؛ ويبدو أنهم منحوا أجساماً سليمة وصحيحة وقوية ، ويحصلون على الرعاية والاهتمام بكل طريقة لك أن تتخيلها ، ولم ينقصهم أي شيء ، ولكن كلانا يعلم أيضاً أن العديد من هؤلاء الناس ينتهي بهم الحال إلى الإصابة بالسمنة والإحباط . أو الإدمان .

وبنفس الطريقة : دائماً ما نتقابل ، أو نقرأ ، أو نسمع عن أناس قد تجاوزوا - على عكس المتوقع - حدود ظروفهم عن طريق اتخاذ قرارات جديدة بشأن ما يفعلونه في حياتهم . حتى أصبحوا أمثلة يُحتذى بها للقوة غير المحدودة لبنى البشر .

فكيف فعل هؤلاء الأشخاص المدهشون هذا الأمر ؟ لقد قرروا جميعاً في لحظة ما أنهم قد فاض بهم الكيل . وأنهم لن يعودوا يتقبلون إلا أفضل الحلول . وقد اتخذوا قراراً حقيقياً بتغيير حياتهم . وماذا أعنى هنا بعبارة " قرار حقيقي " ؟ فمثلاً يقول العديد من الناس أشياء مثل : " حسناً ، ينبغي على أن أفقد بعضاً من وزني " ، أو " ينبغي على أن أجمع مزيداً من المال " . أو " على القيام بشيء من أجل الحصول على وظيفة أفضل " . أو " ينبغي على أن أكف عن التدخين " . ولكنك يمكنك أن تقول : " ينبغي على كذا ، وكذا " في كل جانب من جوانب حياتك ، ولكن تظل الأمور دون تغيير !

فالطريقة الوحيدة لتغيير حياتك ، هي اتخاذ قرار حقيقي . فالقرار الحقيقي يعنى أن تتحى جميع الاحتمالات جانباً إلا الاحتمالية التي قررت أن تجعلها واقعاً حقيقياً .



عندما تتخذ قراراً حقيقياً ، فأنت ترسم خطأ ، ليس خطأ وهمياً ، وإنما خط على أرض الواقع .

إذا كان اتخاذ القرارات شيئاً بسيطاً وفعالاً ، فلم لا يتخذ المزيد من الناس باستمرار ذلك لأنهم لا يعرفون ما هو القرار الحقيقي . فهم يعتقدون أن القرارات مثلها مثل قائمة رغبات : " أود أن أطلع عن التدخين " ، أو " أود أن أكف عن السهر " . فمعظمنا لم يتخذ قراراً حقيقياً منذ عهد بعيد حتى نسيناه !

عندما تتخذ - قراراً حقيقياً ، فأنت ترسم خطأ ، ليس خطأ وهمياً وإنما خط حقيقي على أرض الواقع . فأنت تعرف بالتحديد ما تريده . وهذا النوع من التصريح يمدك بالقوة لكي تفعل المزيد من أجل الحصول على النتائج التي تسعى إليها .

فالأفراد الذين يتلبون على العوائق ويحولون حياتهم إلى الأفضل يتخذون كل يوم - م ثلاثة قرارات قوية :

١. ما الذي أركز عليه .
٢. أهمية هذه الأمور ومعتامها .
٣. الأشياء التي ينبغي أن أقوم بها .

وأسوق إليك مثالاً آخر من الأمثلة المحببة إلى نفسي وهي قصة " إيد روبرتس " . وهو رجل عادى يلزم كرسيه متحركاً بسبب الشلل الذي أصابه وقد أصبح رجلاً فوق العادة بسبب قراره في أن يتصرف كأنه شخص معاق . فقد أصيب بالشلل من أعلى رقبتة حينما كان عمره أربعة عشر عاماً ، وكان كل يوم يستخدم جهازاً للتنفس قد أتقن استخدامه رغم كل الصعوبات لكي يعيش حياة عادية بقدر المستطاع ، وكان كل ليلة يقضيها في أنبوبة لضخ الأكسجين وكان يشعر بأنه يقاوم بل يرتقي كل لحظة ، مما قد يجعله يركز على آلامه فقط ، ولكن بدلاً من ذلك قد اختار أن يصنع للآخرين فارقاً .

فما الذى نجح فى عمله ؟ ففى الخمس عشرة سنة الأخيرة . كان قراره بالكفاح أمام عالم وجدده يتدنى لحظة بلحظة مما أسهم فى إصلاح بعض الأوضاع بالنسبة للمعاقين . لقد علم " إيد روبرتس " عامة الناس - وكان أول من ابتكر الكراسى المتحركة التى يمكنها النزول إلى الأماكن المنخفضة - شيئاً مهماً . كما أنه صمم أماكن انتظار مخصصة للكراسى المتحركة ، إلى القضبان التى تساعد المعاقين فى التحرك عن طريق الارتكاز عليها . أول شخص مصاب بالشلل الرباعى يتخرج فى جامعة " كاليفورنيا " فى " بركللى " وفى النهاية قد احتل منصب مدير قسم إعادة التأهيل فى ولاية " كاليفورنيا " ، وكان أول من يتولى هذا المنصب بالنسبة للمعاقين .

وبكل وضوح : فقد اختار هذا الرجل أن يركز على شىء مختلف عما كان سيركز عليه من هم فى مثل ظروفه . لقد ركز على الطريقة التى يمكنه بواسطتها أن يصنع فارقاً . فقد كانت مشكلته البدنية تعنى بالنسبة له تحدياً . فالقرار الذى أخذه كان أى شىء من شأنه أن يجعل حياة الآخرين الذين فى نفس ظروفه أكثر راحة . فقد سعى فى دأب شديد على خلق بيئة جيدة تساعد فى تحقيق نوع من الرفاهية لمن يواجهون تحدى الإعاقة .

يعتبر " إيد روبرتس " دليلاً قوياً على أن المهم هو ليس المكان الذى تبدأ منه ، وإنما القرارات التى تتخذها بشأن ما تريد أن تنتهى عنده . لقد تأسست كل قراراته فى لحظة قوية قطع فيها عهداً على نفسه بتحقيق هذا الهدف . فما الذى بإمكانك عمله بحياتك لو اتخذت قراراً حقيقياً ؟

ولذا خذ قرارك الآن !

إن كل تقدم حققه بنو البشر بدأ باتخاذ قرار جديد . ولذا فما هى بعض الأشياء التى أجلتها ، فبعض الأشياء تحتاج للقيام بها كي تجعل حياتك أفضل ؟ قد تكون هذه الأشياء قراراً باستبدال التدخين أو السهر لوقت متأخر بالقراءة أو ممارسة الرياضة . أو أن تبدأ فى كل يوم فى ساعة مبكرة عما سبق وقد أصبح لديك توجه أفضل نحو الحياة . وربما يكون قرارك بعدم إلقاء اللوم على أى شخص آخر ، وبدلاً من ذلك أن تركز على بعض التصرفات أو الإجراءات الجديدة التى يمكنك عملها فى كل يوم لتجعل حياتك أفضل . وقد يكون هذا قراراً بالحصول على وظيفة جديدة ، وذلك بإيجاد طريقة لتصبح أكثر قيمة وفائدة من أى شخص آخر . وقد يكون قراراً بالدراسة وتطوير بعض المهارات الجديدة التى تمكنك من اكتساب المزيد أو إعطاء المزيد لعائلتك وأصدقائك .

والآن عليك اتخاذ قرارين تلتزم بهما طوال الوقت - بصرف النظر عما يستغرقه هذا الأمر . أولاً ، اتخذ قراراً بسيطاً : ويكون عبارة عن وعد تعده لنفسك أو للآخرين وتستطيع الالتزام به . وباتخاذ هذا القرار والتصرف بناء عليه ، ستثبت لنفسك بأنك تستطيع اتخاذ قرارات أكبر . وبذلك ستبدأ فى تطوير " مقدرة قوية لاتخاذ القرارات !

والآن ، اتخذ قراراً ثانياً تعرف أنه سيتطلب منك مزيداً من الالتزام . واجعل من هذا القرار مصدر إلهام لك . واكتب كلا القرارين فى الفراغ التالى ، وأخبر عائلتك وأصدقائك بالقرارين اللذين اتخذتهما ، واستمتع وافخر بالتزامك بهما !

قراران مهمان اتخذتهما والتزمت بهما !

١.

٢.

سواء جعلت قراراتك حقيقية أم لا فهذا يتوقف على
قدرتك على ...

الدرس الرابع

أسس معتقداتك ... وانطلق !

هناك قوة تتحكم في كل قراراتك . إنها قوة تؤثر في كيفية تفكيرك وشعورك في كل لحظة تحياها . وتحدد ما ستفعله وما ستتجنبه . كما أنها تحدد كيفية شعورك تجاه أى شيء يحدث في حياتك . وهذه القوة هي معتقداتك .

عندما تعتقد شيئاً ما ، فإنك تولى عقلك زمام القيادة في الاستجابة بطريقة ما . فعلى سبيل المثال : هل حدث وأن سُئلت سؤالاً مثل : " هل من الممكن أن تحضر الملح من فضلك ؟ " وقد مشيت أنت إلى المطبخ وتفكر : " لا أعرف موضع الملح " ! وقد بحثت عنه في كل مكان في الدولاب وأخيراً قلت : " لا يمكنني أن أجده " . وبالتأكيد فإن الشخص الذى طلب منك أن تحضر الملح قد مشى إلى المطبخ ووقف بجوارك وأشار أمامك وقال : " ما هذا ؟ " وقد كان الملح ! هل كان دائماً هناك ؟ نعم . فكيف لم تراه ؟ لأنك لم تعتقد أن الملح موجود هناك .

وبمجرد أن يكون لدينا اعتقاد ، فإنه يبدأ في التحكم فيما نستطيع أن نراه وما نشعر به . وفي الواقع هل تعلم أن هذه المعتقدات بإمكانها تغيير لون عيني الشخص ؟ نعم من الممكن ذلك . وفقاً لما قاله دكتور " بيرنى سيجل " مؤلف كتاب : " Love, Medicine, And Miracles " وغيرها من الكتب عن ترابط الجسد بالعقل ، إن العلماء قد اكتشفوا بعض الأشياء المثيرة بشأن الناس الذين تتعدد شخصياتهم : فعندما يعتقد بعض الأفراد أنهم قد تغيروا إلى شخص آخر ، فإن عقلهم يتلقى أمراً بتغيير

الكيمياء الحيوية الخاصة بهؤلاء الأشخاص - ولذلك بنهر لون عيونهم بتغير شخصياتهم !

فيمكن أن تؤثر المعتقدات حتى على القلب . فالأشخاص الذين يؤمنون إيماناً خالصاً بالعبادات الدينية القديمة في الصين سيموتون إذا ما قرأ عليهم شخص ما تعويذة ، وهذا ليس بسبب تلك تعويذة وإنما لأنهم يعطون قلبهم أمراً لا جدال فيه لكي يوقف النبش .

هل تعتقد أن معتقداتك بإمكانها أن تؤثر على حياتك وحياة من حولك ؟ نعم ! فالمعتقدات شيء مؤثر وقوى جداً ، ولذا عليك أن تتحرى الحرص بشأن ما تختاره لكي تؤمن به ، وخاصة بشأن نفسك . ويمكنني أن أخبرك أنه على مر السنين كان هناك معتقدات بعينها قد ساعدتني فعلاً . وقد ذكرت بالفعل بعضاً من هذه المعتقدات في هذا الكتاب :

- " دائماً هناك طريقة لتغيير الأمور إلى الأفضل إذا تمهدت بذلك " .
- " لا فشل في الحياة . مادمت أنتى أعلم أى شيء من أى شيء ، فإننى بذلك أحقق النجاح " .
- " إن مع العسر يسراً " .
- " الماضي لا يعادل المستقبل " .
- " أستطيع أن أغير حياتى فى أية لحظة ، وذلك باتخاذ قرار جديد " .

لقد غيرت هذه المعتقدات الطريقة التى أفكر بها ؛ كما غيرت الطريقة التى أتصرف بها . فهذه المعتقدات تساعدنى على تحويل الأمور إلى الأفضل ، على الرغم من وجود الكثير من العقبات ، لكي أصنع نجاحاً يدوم مدى الحياة .

" الإيمان هو أن تؤمن بما لم تره بعد ، ومكافأة هذا الإيمان هو أن ترى ما تؤمن به " .

" أوغسطين "

وعلى أية حال ما هو الإيمان بشيء ؟ غالباً ما نتحدث عن أمور ليس لدينا فكرة واضحة عن حقيقتها . فمعظم الناس يتعاملون مع المعتقدات كما لو كانت شيئاً حقيقياً ، بينما هى حقاً لا شيء سوى شعور باليقين فيما يعنيه شيء ما . فإذا قلت إنك تعتقد بأنك ذكى ، فإن كل ما تقوله بالفعل هو : " أشعر يقيناً بأننى ذكى " . إحساس اليقين هذا يسمح لك بأن تصل إلى الموارد التى تساعدك على التصرف بطرق ذكية لتحقيق النتائج التى ترغبها . فجميعنا لديه بالفعل إجابات لأى شيء ، أو على الأقل لدينا مدخل للإجابات التى نحتاجها وذلك من خلال الآخرين . ولكن فى الغالب فإن افتقارنا إلى الاعتقاد ، أو افتقارنا إلى اليقين هو الذى يجعلنا نعجز عن استخدام تلك القدرة التى تكمن بداخلنا .

وهناك طريقة يسيرة لفهم المعتقدات ، وهى أن تفكر فى أساس هذه المعتقدات : وهى الفكرة . فهناك الكثير من الأفكار التى قد تفكر فيها ولكن لا تؤمن بها حقاً . فعلى سبيل المثال : دعنا ننظر إلى فكرة أنك تحب . توقف برهة ثم قل لنفسك : " أنا شخص محبوب " . والآن ، سواء أكانت " أنا شخص محبوب " فكرة أم اعتقاداً فسوف تتقدم إلى مستوى اليقين الذى تحسه تجاه هذه العبارة كما تقولها . وإذا فكرت قائلاً : " أنا لا أشعر بأنى شخص محبوب " ، فإن ما تقوله بالفعل هو : " أنا لا أشعر بيقين صادق أننى أحب " . كيف نحول الفكرة إلى اعتقاد ؟ دعنى أقدم لك أسلوباً مجازياً لوصف هذه العملية . إذا كان بإمكانك أن تفكر فى فكرة ما على أنها منضدة برجل واحدة أو اثنتين فقط ، فستكون لديك صورة جيدة

بشأن السبب في أن الفكرة ليست راسخة كالمعتقدات . فبدون هذه الرجل لا يمكن لهذه المنضدة أن تقف بنفسها ، أما على الجانب الآخر فالمعتقدات عبارة عن منضدة بكامل أرجلها وثابتة في موضعها . فإذا كنت تؤمن فعلاً بأنك " شخص محبوب " فكيف عرفت أنك محبوب من الآخرين فعلاً ؟ أليس حقيقياً أن لديك بعض المراجع المساندة لهذه الفكرة ؟ وبمعنى آخر ، أليست عندك بعض الخبرات لتدعيم الفكرة ؟ تلك هي الأرجل التي تجعل منضدتك راسخة . وهذا ما يجعل اعتقادك يقيناً .

ما هي بعض الخبرات التي مررت بها وتجعلك تشعر يقيناً بأنك محبوب من الآخرين ؟ ربما قد أخبرك شخص ما بأنك شخص محبوب جداً . أو ربما أنك تفعل يومياً أشياء تجعل شخصاً آخر يشعر بمزيد من الارتياح والسعادة والأمل . وربما أن لديك مشاعر طيبة تجاه الآخرين ، وأن شعورك بالحب يعني أنك ملئ بالحب تجاه الآخرين ، لكن هل تعلم أن كل هذه الخبرات لا تعنى شيئاً حتى تستخدمها في مساندة الفكرة التي تحبها . وبمجرد أن تفعل هذا ، فإن الأرجل ستجعلك تشعر بالثبات (باليقين) بشأن الفكرة ، وستجعلك تبدأ في الإيمان بها . ففكرتك تبدو ثابتة ، والآن فهي من الاعتقادات الراسخة لديك .



ما هي خبراتك التي تجعلك متأكداً من أنك شخص محبوب ؟

بمجرد أن تفهم كيف أن الاعتقادات تشبه المنضدة ، يمكنك أن تبدأ في رؤية كيفية تكوينها ، وأن تحصل على دلائل لكيفية تغييرها ، أيضاً . أولاً ، وعلى الرغم من هذا : إنه من المهم أن تلاحظ أنه بإمكاننا تغيير اعتقاداتنا بشأن أي شيء إذا تمكنا فقط من إيجاد أرجل كافية لمساندتها .

أليس حقيقياً أن لديك ما يكفي من التجارب . أو أنك تعرف ما يكفي من الأشخاص الذين يتعرضون لأوقات عصيبة : إنك إذا أردت فعلاً أن تفعل ذلك ، فإنك ستتمكن بسهولة من تطوير اعتقادك بأن الناس سيئون وإذا أتيحت لهم نصف فرصة : فسوف يستغلونك ؟ ربما لا وتريد تصديق هذا الأمر ، وأنا متأكد من أنك تعرف أن مثل هذا الاعتقاد لن يقودك إلى أي شيء ، ولكن أليست لديك تجارب يمكنها مساندة هذه الفكرة ، وتجعلك تشعر باليقين بشأنها إذا رغبت في ذلك ؟

أليس حقيقياً أيضاً أنه في كل الأحوال لديك تجارب - أو مراجع - لمساندة فكرة أن الناس طيبون في الأساس . وأنه إذا كنت تهتم بهم وتعاملهم جيداً ، فإنهم سيرغبون في مساعدتك أيضاً ؟

وأكثر الأسئلة المهمة هو : أى من هذا هو الحقيقي ؟ هو أى اعتقاد تقرره أنه خيارك . والنقطة المهمة إذن هي أن تقرر أى المعتقدات سيمنحك القوة وأى منها سيسلبك قدرتك .

فالمعتقدات مصدر كبير للقوة . فيمكنك أن تختار ما تعتقده بشأن نفسك ، وهذه المعتقدات ستحدد الإجراء أو التصرف الذى ستتخذه .

والمهم فى ذلك أن تختار المعتقدات التى تساندك وتمنحك الأمل والقدرة .

ما هى المعتقدات الثلاثة التى تحتاجها الآن ؟ هل تحتاج إلى أن تعتقد بأن لديك الثقة للتعامل جيداً مع مقابلة عمل ؟ والقوة لكى تتخلص من علاقة غير مجدية ؟ أو الاهتمام لكى تحصل على علاقة جيدة ؟ اكتب اعتقاداً واحداً على الأقل يجب عليك أن تتبناه فى الحال .

يجب أن أؤمن بأنى :

يقول بعض الناس لى أحياناً : " حسناً يا " تونى " ، لقد آمنت بشيء ذات مرة - لكنه لم ينجح " ، فكيف لهم أن يعرفوا أنه لم ينجح ؟ ربما كان ينبغى عليهم أن يعطوا ، مزيداً من الوقت .

فربما لهم أن يتعلموا من هذه القصة ذات الألف عام من " الهند " . إنها عن فلاح كان عنده حصان واحد فقط ليجر محراثه ، وقد هرب منه الحصان . فقال جيرانه : " إنه لشيء محزن " .

فقال الفلاح : " ربما " .

فعاد الفلاح فى اليوم التالى بحصانين . فقال جيرانه : " إنه لشيء رائع " .

فقال الفلاح " ربما " .

وقد حاول الابن ترويض الحصانين فانتهى به الأمر بكسر رجله . فقال الجيران : " يا إلهى إنه لشيء مؤسف " .

فقال الفلاح : " ربما " .

وفى اليوم التالى : حضر إليه مندوبو القوات المسلحة ليأخذوا كل الرجال للحرب . ولكنهم لم يستطيعوا أن يأخذوا ابنه المصاب .

وحينئذ قال الجيران : " إنه محظوظ ! " .

فماذا كانت إجابته فى اعتقادك ؟ نعم : " ربما " .

واستمرت القصة . حالها فى ذلك حال الحياة نفسها . فإذا آمنت بشيء ولم ينجح بعد ، ربما لأنك قد حكمت بذلك مبكراً جداً . فعندما تعتقد أنك فى مأزق : ربما أنك لست فى مأزق حقيقى .

ربما يكون هذا أمراً مؤقتاً .

وتذكر فقط أن قدرتك على إصدار حكم بشكل متعقل يتوقف بشكل كبير على الاحتمالات التى تتخيلها لأن ...

الدرس الخامس

إن ما تتصوره هو ما تناله

يريد العديد من الناس أن يغيروا أسلوب إحساسهم ولكنهم لا يعرفون كيف يفعلون ذلك ، وأسرع طريقة لتغيير كيفية شعورك تجاه شيء ما هي أن تغير ما تركز عليه . فإذا أردت أن ينتابك شعور سيئ الآن ، فهذا سيكون أمراً غاية في السهولة ، أليس كذلك ؟ فكل ما عليك عمله هو أن تفكر في شيء مؤلم قد حدث في حياتك وتركز كل انتباهك عليه ، وإذا فكرت فيه وقتاً طويلاً ، فسينتابك هذا الشعور السيئ مرة ثانية .

يا له من شيء يدعو للسخرية ! هل من الممكن أن تجلس أمام فيلم سيئ مرات ومرات ؟ بالطبع لا ! فلماذا إذن تتجول بعقلك في أشياء تضايقك ؟ هذه التجربة فقط توضح للجميع كم هو سهل أن تدفع بنفسك إلى الشاعر السيئ ، وكيف أن مجرد تركيزك نحو شيء بعينه أمر غاية في الأهمية بالنسبة لك . وحتى وإن كانت الأمور صعبة ، فعليك فقط أن تركز على ما تستطيع القيام به ، وعلى ما تستطيع السيطرة عليه .

وإذا أردت أن ينتابك شعور طيب الآن ، فيمكنك أن تفعل هذا بمنتهى السهولة ، أليس كذلك ؟ فيمكنك أن تركز على شيء يسعدك ، شيء يجعلك تشعر شعوراً طيباً تجاه نفسك أو أسرتك أو أصدقائك . ويمكنك أن تركز تركيزاً شديداً على المستقبل الذي تحلم به ، والذي يجعلك تشعر بالحماس مسبقاً ، والذي يمدك بالطاقة التي تجعلك تسرع في تحقيق حلمك ليصبح حقيقة .

فدعني أسوق إليك مثلاً بسيطاً . دعنا نقل إليك قد ذهبت إلى حفل ، معك كاميرا فيديو . وطوال الليل وأنت تركز عدسة هذه الكاميرا على الركن الأيسر في الغرفة عندما كان هناك رجل وزوجته يتشاجران . وبما أنك تركز عليهما ، فقد تنتابك أيضاً حالة الغضب وعدم السعادة مثلهما . ولأنك تركز على شجارهما فمن المحتمل أنك تقول : " يا لهم من أشقياء . يا له من حفل بائس " .

فماذا لو أنك ، في نفس هذه الليلة في الحفلة ، كنت قد ركزت انتباهك على الركن الأيمن ؟ فهناك مجموعة من الناس يضحكون ويطلقون النكات . وبدلاً من الشجار ، فإنهم يستمتعون بال حفل ! إذن ، فإذا سألك شخص ما " كيف كان الحفل ؟ " ، فإنك ستقول " يا إلهي ! إنها كانت حفلة رائعة " . والنقطة الأساسية هنا بسيطة : يوجد أشياء لا حدود لها يمكن للناس ملاحظتها . لكن الكثير جداً من الناس يركزون على الأشياء المزعجة ، وعلى الأشياء التي لا يمكن لنا السيطرة عليها .

يجب أن توجه تركيزك في المسار السليم

هل تستطيع أن تفهم لماذا يعتبر التركيز شيئاً مهماً جداً ؟ إنه يتحكم في الطريقة التي ترى بها الدنيا ، وفيما تفعله بشأنها . هل تعتقد أن التركيز قد يتحكم أيضاً في الطريقة التي تشعر بها ؟ بالتأكيد هذا يحدث طبعاً .

فتركيزك يستطيع أن ينقذ حياتك بكل ما تحمله الكلمة من معانٍ . سيارات السباق هي أكثر الأشياء التي استمتع بها . فلن أنسى أبداً أهم درس تعلمته في مدرسة تعليم قيادة سيارات السباق . لقد قال لي معلمي : " أهم ما يجب عليك أن تتذكره هو كيف تستطيع أن تخرج من منزلق ؟ " . وهذه تصلح جملة مجازية جيدة

للحياة ، أليس كذلك ؟ فأحياناً نقع في منزلق حيث نشعر بأننا فقدنا السيطرة . وقد علمني أن السر في ذلك بسيط جداً . " فما يفعله معظم الناس حينما يبدأون النزول إلى منزلق هو التركيز على ما يخشونه وهو السور . فبدلاً من ذلك يجب عليك التركيز على المكان الذي تود الذهاب إليه " . فأنا متأكد من أنك قد سمعت عن بعض الناس الذين يقودون سياراتهم الرياضية في طرق خلفية ، وفجأة يفقدون السيطرة . ولأميال كثيرة لا يجدون أمامهم سوى عمود واحد ، ولكن بطريقة ما يصطدمون به . والسبب في ذلك هو أنه بمجرد أن يفقد الناس السيطرة ، فإنهم يصبون كل تركيزهم على ما يريدون تجنبه - وفي النهاية يحدث ما كانوا يخشونه ! والحقيقة أن أي شيء تركز عليه ستتحرك تجاهه .

وقال لي معلمي : " سوف نتدرب على سيارة مخصصة للتدريب على المنزلاقات . فيوجد معي هنا جهاز كمبيوتر ، فحينما أضغط على هذا الزر سترتفع العجلة عن الأرض ، مما يجعل السيارة تنزلق وتفقد السيطرة عليها . وعندما تنزلق لا تنظر إلى السور . وإنما ركز على المكان الذي تود الذهاب إليه " .

فقلت : " لا توجد مشكلة ، فهمت ذلك " .

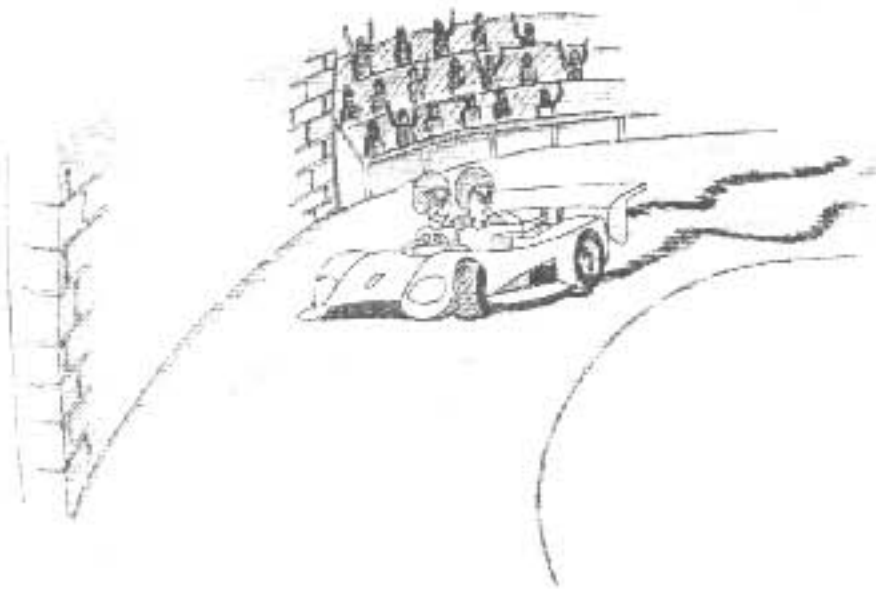
وفي أول مرة لي على الطريق كنت أصرخ طوال الوقت ، وقد ضغط معلمي على الزر - وفجأة " بدأت في الانزلاق فاقدًا السيطرة . فأين اتجه بصرى في اعتقادك ؟ بالتأكيد ، هذا صحيح ، قد اتجه إلى السور ! وكنت ارتعد في اللحظات الأخيرة لأنني عرفت أنني سأصطدم به . ولكن معلمي جذب رأسي بشدة وأدارها ناحية اليسار ، ليرغمني على النظر في الاتجاه الذي يجب على الذهاب إليه . وقد استمررت في الانزلاق . وقد عرفت أننا سنصطدم . ولكنني قد أرغمت على النظر فقط إلى الاتجاه الذي أشار إلى به . وبالتأكيد عندما ركزت في هذا الاتجاه ، لم أستطع إلا أن أدير عجلة

القيادة بناءً على ذلك . وقد توقفت في آخر لحظة ، وخرجنا من السيارة ، ولك أن تتصور مدى ارتياحي بعدها !

وأحد الأشياء المفيدة التي يجب أن تعرفها من كل هذا : أنه عندما تغير تركيزك ، فغالباً لا يتغير اتجاهك على الفور . أليس هذا ينطبق أيضاً على بعض أمور حياتنا ؟ فغالباً ما يكون هناك وقت فاصل بين إعادة توجيه تركيزك والوقت الذي تصل فيه تجربتك إلى هذا التركيز . وهذا هو السبب في أن تبدأ التركيز على ما تريده بسرعة ولا تنتظر أطول من ذلك لكي تحل المشكلة .

ولكن دعنا نرجع إلى قصتنا . هل تعلمت الدرس أم لا ؟ ليس تماماً . ففي المرة الثانية وجدت نفسي أتوجه نحو السور ، واضطر المعلم إلى أن يذكرني وبصوت مرتفع بضرورة النظر إلى هدفي . وفي المرة الثالثة : وعلى الرغم من هذا كله ، فقد أدت رأسي بنفسى . فقد وثقت في أنها ستجدي معي ، وبالفعل قد وقع ما كنت أتوقعه . والآن عندما يصادفني منزلقي ، فإن رأسي تتجه إلى المكان الذي أريده ، وتدور عجلة القيادة ، وتتبعها سيارتي . هل هذا سيضمن لي أنني سأنجح دائماً عن طريق التحكم في تركيزي ؟ كلا . هل إنها تزيد من فرص النجاح ؟ بالتأكيد نعم !

كيف يتعلق بك هذا الأمر ؟ فكلانا يجب أن يتأكد من أنه يركز على الحلول عندما تأتي المشكلات : أي أن نركز على ما نريد . بدلاً من التركيز على ما يخيفنا . أي شيء تفكر فيه بشكل غالب ستمر بتجربته .



ركز على الهدف الذي تريد تحقيقه .

تغيير التركيز : واتخاذ القرارات ، وتغيير المعتقدات - هل كل هذا يحدث بين يوم وليلة ؟ بالطبع لا . وأكرر مرة ثانية ، إنه مثل بناء العضلات . وعضلاتك لا تتكون وتظهر فجأة مثل الشخصية الكارتونية " باي باي " ! فكل شيء يحدث خطوة بخطوة . لكنني أضمن لك أنك لو غيرت تركيزك ولو حتى قليلاً ، فإن واقعك سيتغير كثيراً .

والآن ، دعنا نتعلم واحدة من أقوى الأدوات لتغيير بؤرة تركيزك ، إنه أمر أستخدمه كل يوم منذ قررت تحقيق أحلامي ...

الدرس السادس

في أسئلتك تكمن الإجابة

إن أفضل طريقة للسيطرة على تركيزك تجدها من خلال قوة أسئلتك . هل تعلم أن توجيه السؤال السليم من الممكن أن ينقذ فعلاً حياتك ؟

لقد أنقذت حياة " ستانيسلافيسكي ليتش " ، لقد اقتحم النازيون ذات ليلة منزله واقتادوه هو وأسرته إلى معتقل الموت في " كراكاو " ، ثم قتلت أسرته أمام عينيه .

وقد عمل ، وهو يعاني من الضعف والحزن والجوع ، من مشرق الشمس حتى غروبها مع السجناء الآخرين في المعتقل ، فكيف لأي شخص أن ينجو من كل هذا الفزع ؟ وبطريقة ما استمر على قيد الحياة . وذات يوم نظر إلى الكابوس الذي يحدث حوله وقرر أنه لابد وأن يهرب من هناك . والأهم من ذلك ، أنه كان لديه يقين بأنه سوف يجد وسيلة للهرب ، على الرغم من أنه لم ينجح أحد في ذلك من قبل .

وقد تغيرت بؤرة تركيزه من كيف له أن ينجو إلى أن يسأل بدلاً من ذلك : " كيف لي أن أهرب من هذا المكان المرعب ؟ " ، وقد تلقى نفس الإجابة مرات عديدة . " لا تكن أحمق لا يوجد مهرب هنا ! فلن تجنني من توجيه هذه الأسئلة إلا تعذيب نفسك " . ولكنه لم يتقبل هذه الإجابة . واستمر في سؤال نفسه : " كيف أستطيع أن أفعل ذلك ؟ لابد من أن هناك طريقة . كيف أستطيع أن أخرج من هنا ؟ " .

وقد أتت إليه الإجابة ذات يوم . لقد شم " ليتش " رائحة كريهة لأجساد موتى على بعد أقدام قليلة من المكان الذى كان يعمل فيه : إنها للرجال والنساء والأطفال الذين تحللوا وتراكمت جثثهم العارية فى مؤخرة الشاحنة . وبدلاً من التركيز على سؤال : كيف يسمح هؤلاء لأنفسهم بارتكاب هذه الجرائم الآثمة ؟ ، فقد سأل نفسه كيف أستطيع أن استخدم هذا الأمر فى الهرب ؟

وعندما غربت الشمس وذهب العمال إلى المبنى السكنى ، خلع " ليتش " ملابسه ونزل عارياً فى كومة الجثث فى الوقت الذى لم يره فيه أحد !

وقد تظاهر بأنه ميت ، وانتظر وكانت رائحة الموتى تنبعث من حوله ، وكان ثقل الجثث تضغط عليه . وفجأة سمع محرك الشاحنة وهو يبدأ فى العمل . وبعد رحلة قصيرة ، قلبت تلال الجثث فى مقبرة مفتوحة . وانتظر حتى تأكد من عدم وجود أى شخص قريب منه ، وبعد ذلك جرى - عارياً - لمسافة خمسة وعشرين ميلاً نحو الطريق إلى الحرية .

ما الذى صنع هذا الاختلاف بين قدر " ستانسلافيسكى ليتش " وقدر الملايين الكثيرة التى ماتت فى هذا المعتقل ؟ من الواضح أن هناك عوامل عديدة ، ولكن كان هناك اختلاف واحد وهو أنه سأل سؤالاً مختلفاً . وقد سأل هذا السؤال مرات عديدة ، متوقعاً : أن يحصل على إجابة لسؤاله .

إنه سؤال جيد !

طوال اليوم ونحن نسأل أنفسنا أسئلة عديدة . وأسألنا هذه تتحكم فى درجة تركيزنا ، وأسلوب تفكيرنا والكيفية التى نشعر بها .

توجيه السؤال الصحيح كان واحداً من أكبر الوسائل التى حولت حياتى إلى نجاح . وتوقفت عن سؤال : " لماذا الحياة غير عادلة ؟ " و " لماذا لا تجدى خطي أبداً ؟ " وبدلاً من ذلك ، بدأت أسأل أسئلة يمكن أن تعطينى إجابات مفيدة .

" أسأل تجب ، واسع تنل ، واطرق الأبواب وسوف تفتح أمامك " - قول مأثور

أولاً ، لقد وضعت بعض الأسئلة لحل المشكلات وهذه الأسئلة تساعدنى على البحث عن الحلول وإيجادها حينما تطرأ أية مشكلة .

الأسئلة الخاصة بحل المشكلات

١. ما هو الشيء الجيد بشأن هذه المشكلة ؟
٢. ما هو الشيء الذى يحتاج منى إلى بذل المزيد من الجهد ؟
٣. ما الذى أنوى عمله لأجعل حياتى تبدو كيفما أريد ؟
٤. ما الذى أنوى ألا أفعله ثانية لأجعلها تبدو كيفما أريد ؟
٥. كيف يمكننى أن أستمتع بهذا الأمر وأنا أفعل ما يلزمنى فعله لأجعلها تبدو كيفما أريد ؟

أسئلة تحفيزية للصباح

١. ما الذى أسعد به فى حياتى الآن ؟ وكيف أحصل عليه ؟ وما هو تأثير ذلك على ؟
٢. ما الذى يجعلنى بالحماس الآن فى حياتى ؟ وكيف أجده وما تأثيره على ؟
٣. ما الذى أفخر به فى حياتى الآن ؟ وكيف أحقق الأشياء التى أفخر بها ؟ وما هو تأثير ذلك على نفسى ؟
٤. ما الذى أمتن له فى حياتى الآن ؟ وماذا عن هذا الذى يجعلنى ممتناً ؟ وكيف له أن يجعلنى أشعر بهذا الشعور ؟
٥. ما أكثر شيء أستمتع به فى حياتى الآن ؟ وكيف أجده ؟ وكيف له أن يجعلنى أشعر بهذا الشعور ؟
٦. ما الذى ألتزم به فى حياتى الآن ؟ وما هى الأشياء التى تدفعنى إلى هذا الالتزام ؟ وكيف ستكون لذلك آثار إيجابية على ؟
٧. مَنْ أحب ؟ وَمَنْ يُحبني ؟ وما الصفات التى تجعل منى شخصاً محبوباً ؟ وما مشاعرى عند تحقيق هذا الأمر ؟

إذا كان لديك أية صعوبة فى الإجابة عن هذه الأسئلة ، استخدم كلمة " يمكن " مثال : " ما الذى ينعكننى أن أسعد به أكثر من أى شيء آخر فى حياتى الآن ؟ "

وكذلك فإننى أوجه إلى نفسى مجموعة محددة من الأسئلة فى الصباح عندما أستيقظ ، ومجموعة أخرى من الأسئلة ليلاً قبل أن أخلد إلى النوم . فذلك يجعلنى أشعر شعوراً طيباً طوال اليوم ، وكذلك أنهى أيامى وروحي المعنوية مرتفعة .

أسئلة تحفيزية للمساء

١. ماذا أعطيت اليوم ؟ وماذا فعلت لكى أكون شخصاً معطاء اليوم ؟
٢. ماذا تعلمت اليوم ؟
٣. وكيف أضاف هذا اليوم إلى حياتى ؟ وكيف لى أن أستثمر يومى هذا لصالح مستقبلى ؟

لقد كانت هذه الأسئلة بالنسبة لى بمثابة قارب النجاة لحياتى . فستساعدك على تغيير تركيزك - وعلى تغيير حياتك إلى الأفضل .

هبة الأسئلة العظيمة

بمجرد أن تتعلم كيفية طرح الأسئلة التى تمنحك القوة ، فإنك لن تساعد نفسك وحسب ، بل ستساعد الآخرين أيضاً . لقد قابلت ذات مرة فى مدينة " نيويورك " صديقاً وشريك عمل لى على الغداء . وكان محامياً بارزاً ، وكنت معجباً به لنجاحه فى العمل والخبرة التى اكتسبها منذ أن كان شاباً صغيراً . ولكنه كان يعانى فى هذا اليوم مما كان يعتقد أنها فاجعة مدمرة - حيث انفصل عنه شريكه فى العمل .

وتركه يتكبد نفقات عالية جداً ، وبدون أى توجيه لكيفية تعديل الأمور .

تذكر أن تركيزه كان يحدد هذا المعنى . وفى أى موقف ، يمكنك أن تركز على ما سيجعلك تشعر بكل ما هو إيجابى : أو ما يجعلك تشعر بكل ما هو سلبى - ومهما كان الشيء الذى تبحث عنه ستجده وكانت المشكلة تكمن فى أنه كان يسأل نفسه الأسئلة الخاطئة : كيف استطاع شريكى أن يتخلى عني بهذا الشكل ؟ " ألا يهتم ؟ ألا يدرك أن هذا يدمر حياتى ؟ "



كانت الأسئلة بمثابة طوق النجاة لحياتى

" ألا يدرك أننى لا يمكننى الاستغناء عنه ؟ كيف سأشرح لعملائى أننى لا يمكننى أن أبقى فى سوق العمل أكثر من ذلك ؟ وكل هذه الأسئلة تفترض فعلاً أن حياته قد دُمرت .

وكانت هناك طرق عديدة بإمكانى أن أساعد بها صديقى ، لكننى قررت أن أسأله فقط بعضاً من الأسئلة . ولذا فقد بدأت أوجه له أسئلة الصباح ، وبعد ذلك الأسئلة الخاصة بحل المشكلات . وقد سأله أولاً : " ما الذى تسعد به ؟ " وأنا أعرف أن هذا قد يبدو سخيفاً وينم عن تفاؤل أكثر من اللازم ، ولكن فعلاً ما الذى تسعد به ؟ " وكانت إجابته الأولى " لا شيء " .

ولذا فقلت : " ما الذى يمكنك أن تسعد به الآن إذا أردت ذلك ؟ " وفكر للحظات قلائل . ثم قال : " أنا فعلاً سعيد بزواجى : لأنها فعلاً زوجة صالحة ، وعلاقتنا حميمة جداً " . وقد سأله بعد ذلك : " كيف يؤثر ذلك فى شعورك عندما تفكر فى مدى قربك منها ؟ فقال : " إننى أعتبرها واحدة من أعظم الهبات فى حياتى " . فقلت : " إذن من المؤكد سيدة من نوع خاص ، أليس كذلك ؟ وأخذ كل تركيزه يتجه نحو مشاعره تجاهها ، وبدأ على الفور يشعر بالرضا " .

ربما تقول إننى كنت أحاول تشتيت انتباهه عما يضايقه ، ولكننى فعلاً كنت أساعده من أجل الوصول إلى حالة انفعالية أفضل . فعند ذلك سوف يتمكن من التوصل إلى طرق أفضل للتعامل مع الأشياء .

ولذا فقد سأله عن شيء آخر يسعده . فبدأ بالحديث عن كيف ينبغي عليه أن يكون سعيداً لأنه قد ساعد كاتباً على إتمام صفقة أول كتاب له ، وكم كان الكاتب سعيداً بها ! فأخبرنى بأنه كان من المفترض أن يكون فخوراً ولكنه لم يفعل .

ولقد سألته قائلاً : " إذا شعرت بالفخر ، فكيف سيكون هذا الشعور ؟ " .

وعندما فكر في مدى عظمة هذا الشعور ، بدأت حالته الانفعالية تتغير . ولقد سألته بعد ذلك " ما الذي تفخر به أيضاً ؟ " . فقال : " أنا جد فخور بأطفالي . فهم يهتمون بالناس حقاً كما أنهم يعتنون بأنفسهم . فأنا فخور بما حققوه من نجاح كرجال ونساء لأنهم أولادى . فهم جزء من نجاحاتى " .

ثم سألته : " وما هو شعورك عندما عرفت أن لكل تلك الأشياء هذا التأثير فى حياتك ؟ " وعاد هذا الرجل - الذى اعتقد فى وقت سابق أن حياته قد انتهت - إلى الحياة من جديد .

وبعد ذلك سألته عما كان يشعر نحوه بالامتنان . فقال إنه كان حقاً بمتناً أنه قد اجتاز العديد من الأوقات العصيبة حينما كان محامياً شاباً ومكافحاً ، وأنه قد أسس نجاحه المهني من الصفر ، وأنه عاش " الحلم الأمريكى " . وسألته بعد ذلك : " ما الذى تشعر تجاهه بالحماس ؟ " ، فقال : " أشعر فعلاً بالحماس فى أن لدى فرصة الآن لكى اصنع تغييراً " .

كانت هذه هى أول مرة فكر فيها بهذا الأسلوب : وقد فعل هذا لأنه غير من حالته بشكل كبير . وسألته بدورى : " من تحب ؟ ومن يحبونك ؟ " فبدأ يتحدث عن أسرته وإلى أى مدى علاقتهم حميمة . وبعد ذلك سألته سؤالاً صعباً حقاً : " ما الجانب الإيجابى فى انفصال شريكك عنك ؟ " ، فقال : " أنت تعرف أن أفضل ما فى ذلك قد يكون أننى أكره أن آتى إلى المدينة كل يوم ، وأحب أن أكون فى منزلى فى " كونيكتكت " ، وكذلك أننى سوف أضطر إلى النظر إلى كل شيء من منظور جديد " . وهذا ما جعله يفكر فى جميع الاحتمالات ، وقد قرر أن ينشئ مكتباً جديداً فى " كونيكتكت " على بعد خمس دقائق فقط من منزله ، وسوف يشجع ابنه على العمل

معه : وسيثترك فى خدمة اتصال للرد على مكالماته فى " منيهاتن " . وقد وصل الحماس به إلى أشده عندما ، قرر البحث عن مكتب جديد فى الحال .

وفى دقائق معدودة حققت قوة الأسئلة سحرها . هل كانت موارده متاحة أمامه دائماً ؟ بالطبع نعم ، ولكن الأسئلة التى كان يسأل بها نفسه جعلته يشعر باليأس ، وجعلته يرى فى نفسه رجلاً عجوزاً فقد كل ما بناه . وفى الحقيقة ، فقد أعطته الحياة هبة عظيمة ، ولكنه لم يستطع أن يرى الحقيقة حتى بدأ توجيه أسئلة مُجدية . فحالتك النفسية هى أداة أخرى لتغيير الحياة . ما هذا ؟ دعنى أخبرك عن هذا الأمر ...

الدرس السابع

مرحباً بأعظم حالاتك

معظمنا يدرك أن الطريقة التي نشعر بها وجدانياً تؤثر في الطريقة التي نشعر بها بدنياً . ولكن القليل منا من يدرك كيف أن العكس أيضاً صحيح بشكل كبير : فعندما نتحرك بدنياً ، فنحن نتحرك وجدانياً أيضاً : فلا يمكن فصل الأمرين .

يتبغى لنا أن ندرك جميعاً أن انفعالاتنا هي نتاج لحركتنا . فالطريقة التي نتحرك بها تغير الطريقة التي نفكر بها ، أو نحس بها . أو نقصرّف بواسطتها . فالحركة تؤثر في الكيمياء الخاصة بأجسادنا ، وذلك يتضمن كلاً من النشاطات البدنية الأخرى (مثل : الجري ، أو التصفيق ، أو القفز) إلى أصغر الحركات التي تقوم بها عضلات الوجه .

كيف ينظر إليك الشخص الذي يعاني من الاكتئاب ؟ على سبيل المثال : إذا كنت مكتئباً ، كيف يبدو جسدك حين تشعر بالاكتئاب ؟ ألا يبدو جسدك في صورة معينة ؟ ما الذي يحدث لكنتيك ، أترأهما متهدلان إلى الأمام أم مشدودان إلى ظهرك ؟ والإجابة واضحة ، أليس كذلك ؟ أين رأسك مُنحن لأسفل ؟ وأين تنظر عيناك ، في الأرض أيضاً ؟ هل تأخذ أنفاسك بعمق أم لا ؟ فلكي تكون مكتئباً فإن هذا يتطلب جهداً . فأنت تعرف كيف تبدو حينما تكون مكتئباً ، لأنك قد مررت بهذا الشعور في الماضي ، أليس كذلك ؟ لقد مررنا جميعاً بهذه التجربة . حتى " تشارلي براون " وهنا يوجد أمر طريف . مع أن العديد من الباحثين قد درسوا كيف أن الجسد من الممكن أن يتأثر بالعواطف ، إلا أنه حديثاً فقط

أصبحوا مهتمين بكيفية تأثير الجسد بالانفعالات . وتوصلت إحدى هذه الدراسات إلى أنه ليس من المهم أن نعرف أننا نبترسم حينما نشعر شعوراً طيباً . ونضحك عندما تكون معنوياتنا مرتفعة ، مثلما هو مهم أن نعرف أن الابتسام والضحك يحرضان الجسم على الاستجابة لبعض العمليات البيولوجية التي تجعلنا في حقيقة الأمر نشعر شعوراً طيباً . فإن ذلك يزيد تدفق الدم إلى المخ مما يزيد من نسبة الأكسجين في الجسم ، ويزيد من مستوى استجابة الجسم لرسائل المخ أو الناقلات العصبية . كما أن نفس الشيء يحدث مع تغيير تعبيرات الجسد . فيمكنك أن تجرب تغيير ملامح وجهك لتعبر عن حالات انفعالية مختلفة مثل الخوف ، أو الغضب ، أو الاشمئزاز ، أو الدهشة ، وهذا ما ستشعر به .



شركة يونيتد فينتشر سيندكيت ١٩٦٠

منذ سنوات مضت ، كانت واحدة من أهم الطرق التي غيرت بها حياتي هي تغيير الطريقة التي كنت أتحدث بها ، وطريقة إيماءاتي ، وطريقة كلامي . وقد اعتقدت في البداية أن هذا نوع من السخف ويشبه " التظاهر " ولكن وجدت أنه عن طريق تحريك جسدي بطرق جديدة . قد أرسلت بالفعل رسالة عبر جهازى العصبى إلى مخي بشأن ما أتوقعه من نفسي . لقد بدأ ذلك في تغيير مشاعري وأفكاري . وبدأت أفكر تفكيراً ديناميكياً ، واتخذ إجراءات تقدمية وإيجابية تنقسم بالقوة . ولكن كان السر في ذلك أنني كنت أفعل هذه الأشياء بطريقة واعية ومدروسة حتى أصبحت تلك الحركات غير المألوفة حركات طبيعية بالنسبة لى . وفي النهاية لم أضطر إلى التفكير فيها مرة أخرى . فلم أكن أمثل . لقد أصبحت بكل بساطة عادات إيجابية قوية في عقلى وجهازى العصبى .

فكانت حركاتي بكل بساطة نسخة لما كنت أشاهده من تصرفات لأشخاص واثقين من أنفسهم ؛ وكل ما كنت أفعله هو تقليدهم بنفس الشدة والقوة . وهذا ما أعطاني نظرة كاملة جديدة للحياة ، وجعلني أيضاً أتصف بمزيد من القدرة على الإقناع . فقد كان لدى القدرة على أن أبدأ التأثير بإيجابية ليس على نفسي فحسب ، بل أيضاً على أصدقائي وزملائي في العمل .

قد يبدو هذا أمراً بسيطاً بالنسبة لك -

غير الطريقة التي تتحرك بها ، وسوف تتغير بذلك حياتك ، ولكن هذا ما يتطلب منك قدراً كبيراً من الدقة . فكلما كان تغيير حركاتك كبيراً ، زاد التغيير في انفعالاتك وتصرفاتك كل يوم . ولدى هنا اقتراح في المرة القادمة التي تبدأ الشعور فيها بالإحباط ، اقفز إلى أعلى لمدة ثانية ، وهز جسديك ، وخذ نفساً عميقاً ، وارسم على وجهك تكشير سخيطة بدون مبرر معقول . واسأل نفسك : " ما الشيء الجيد في هذا الأمر ؟ وما الجنون فيه ؟ وما الشيء المضحك

فيما أفعل ؟ هل ستزعجني هذه المشكلة ولو حتى عشر سنوات من الآن ؟ " إن تغيير كل من حالتك النفسية وتركيزك سوف يجعلناك في حالة ذهنية أفضل كثيراً . وبهذا المنظور الجديد يمكنك التعامل مع أى شيء يقلقك بطريقة أكثر فاعلية .

هل يمكنك أن تفكر في شخص يتحرك بطريقة تروق لك ؟ هل هناك من الأصدقاء ، أو أفراد الأسرة ، أو المدرسة ، أو الممثلين ، أو الراقصين أو المتحدثين أو أى قدوة قوية يحتذى بها يمكنك تقليدهم ؟ فتخيل هذا الشخص . حتى وإن لم تكن متأكداً من طريقة تحركه أو كلامه ، ألا يمكنك أن تتوصل إلى فكرة جيدة ؟

فلنفترض أنك نجم خط الوسط في لعبة كرة القدم . وأنت قد فعلت لتوك لمسة سحرية فأحرزت هدفاً في كأس " السوبر " . فكيف ستمشى ؟ هل سيكون رأسك منخفضاً وكتفك لأعلى ؟ كلا بالطبع ! فسوف تمشي متبخترًا ! وسيقول جسدك كله " أنا الأعظم " هل هذا سيغير ما تشعر به وما تفعله ؟ أعتقد أنه لا شك في ذلك !

وستجد أنه عن طريق التحرك بنفس الطريقة التي يفعلها شخص ما ، ستبدأ في الإحساس بنفس الشعور إلى حد كبير . والآن وقبل أن تنتقل إلى الفصل القادم ، جرب هذا الأمر . قف ، وفي أثناء قراءتك لهذه الصفحة ، فكر في هدف أو رغبة لديك ، أو شيء تريد أن يحدث في حياتك ، وأنت تفكر فيه ابدأ في تمنى حدوثه . وقف بالطريقة التي تقف بها عندما تتبنى حدوث شيء ، عندما لا تكون متأكداً أن الأمور ستنجح . فأنت تأمل أن ينجح هذا الأمر ، وألا يخيب أملك فيه ، كيف تتنفس عندما لا تكون متأكداً ، عندما تكون فقط تتمنى حدوث شيء ؟ كيف يبدو وجهك عندما يحدوك الأمل ؟ وكيف يكون وضع كتفيك ؟ أين يكون الثقل في جسدك ؟ ماذا تتخيل عندما تأمل بأنك تستطيع تحقيق هدف ما ؟ هل تستطيع

تخيل حدوثه أم لا ؟ جرب هذا الآن . لا تقرأ هذه الكلمات على أنها مجرد كلمات .

والآن تخيل أنك قلق . وابدأ القلق بشكل متعمد بشأن هدفك : فقط لمدة دقائق قليلة لترى ما تضطر إلى فعله بجسدك . ماذا تفعل بيديك لكي تقلق ؟ ماذا يحدث لكتفيك ؟ هل تشعر بالتوتر في أى جزء من جسدك ؟ هل تشعر بضيق في نفسك أم في تنفسك ببطء ؟ ماذا يحدث لعضلات وجهك ؟ كيف يبدو صوتك حينما تكون قلقاً ؟ ماذا تتخيل ؟ هل ترى فقط أن عملك سوف يفشل ؟ هل ترى تصوراً لأسوأ حالة يمكن أن تحدث لك في عقلك ؟ مرة ثانية ، ضع نفسك فعلاً في هذه الحالة الآن ، ولاحظ ما تفعله بجسدك لكي تشعر بالقلق .

والآن اخرج من هذه الحالة وابدأ الشعور باليقين . فكر في هدفك وتنفس الآن ، وقف بالطريقة التي كنت ستختارها إذا كنت حتماً متيقناً من قدرتك على تحقيق هدفك . كيف كنت ستقف إن لم يكن لديك تساؤلات تدور في عقلك وما إلى ذلك ؟ كيف سيكون وضعك ؟ ضع نفسك في هذا الوضع الآن وأنت تقرأ هذه الكلمات . كيف تتنفس أى نوع من النظرات ست رسمها على وجهك ؟ ماذا تفعل بيديك حينما تكون حتماً متيقناً بأنك سوف تحقق ما تريد ؟

كيف يبدو وضعك الآن ؟ مختلف تماماً عما كان عليه في أثناء حالتى التمنى والقلق ، أليس كذلك ؟ أين يوجد الثقل في جسدك ؟ هل هو متوازن ؟ إذا كنت متيقناً حقاً ، فمن المحتمل أنك ستشعر بأنك تقف على أرض صلبة وفي وضع متزن تماماً . ماذا تتخيل ؟ أنا متأكد من أن هذا الأسلوب سوف ينجح معك .

كيف يمكنك أن تشعر بهذه الطريقة كل يوم ؟ حاول أن تكتشف الأشخاص الناجحين وقم بمحاكاة حركاتهم التي تبين ثقتهم بأنفسهم : إيماءاتهم : تنفسهم : مشيتهم . ولكن من الأفضل أن

تحتذى بالحركات البدنية التي تستخدمها أنت نفسك حينما تكون في حالة عقلية وانفعالية جيدة . فستجد أن هذه ليست مجرد لعبة ولكنها طريقة للوصول إلى الذكاء الخارق المتأصل في كل خلية في مخك وجسدك . فعليك أن تبذر نفس بذور الحركة والنفس ، وستجني ثماراً مماثلة .

وطالما أنك تقابل نماذج حسنة للثقة والنجاح ، والسعادة ، فعليك أن تلاحظ ليس فقط حالتهم النفسية وإنما ابدأ في الاستماع إليهم . استمع إلى طريقة استخدامهم للغة ، وستتعلم تطوير ...

الدرس الثامن

الثروة اللغوية للنجاح

منذ عدة سنوات ، كان عندي اجتماع عمل فتح ذهني على أشياء أخرى لم أكن أعلمها ، وقد تعلمت من خلاله القوة العظمى للكلمات . فقد كنت مع رجلين أعرفهما منذ زمن طويل ، وقد اكتشفنا أن هناك شريكاً في العمل كان يحاول استغلالنا . وقد انزعجت لهذا الموقف . ويمكنك القول بأنني كنت في شدة الغضب . وكان أحد الشركاء غاضباً جداً ، لقد تحول وجهه إلى الحمرة . وقال " إنني غاضب ! " وقد سألته عن سبب شعوره بالغضب إلى هذا الحد فقال : " لأنك إذا كنت غاضباً حقاً ، فأنت حقاً تصير قوياً ويمكنك تحويل أي شيء إلى صالحك ! " .

ولكن جلس الشريك الآخر . وقال إنه كان " مغتاضاً بعض الشيء " ؟ لماذا تشع بالغضب بدلاً من الغضب ؟ كان هذا هو سؤاله .

فقال : " حسناً إذا . أصبحت غاضباً ، ستفقد السيطرة . وسيفوز الآخر " .

" مغتاض " أعتقد أن هذه هي أسوأ كلمة سمعتها . كيف يستطيع هذا الشاب الناجح أن يحقق نجاحه مستخدماً مثل هذه الكلمة وهو لا يزال محتفظاً بوجهه تبدو عليه الصرامة ؟

وكانت إجابته أنه لم يهتز لذلك . فكان تقريباً يبدو مستمتعاً بالتحدث عن الأشياء التي من شأنها أن تصيبني بالجنون . وكان لكلمته تأثير قوى على نفسي - وعلى . فقد جعلني أشعر بالضيق من مجرد قوله كلمة " مغتاض " .

ولذا قررت أن أجرب هذا الأمر . وقد ذهبت في رحلة عمل ، وذهبت إلى الفندق ، فلم أجد غرفة لي . فقلت : " معذرة ، ولكن كلما وقفت هنا : شعرت بأنني مغتاض " ، فنظر إلى الموظف ، ولم يعرف كيف يتصرف ، وابتسم رغم أنه . واضطرت أن ابتسم رداً على ابتسامته .

وخلال الأسابيع القليلة التالية لذلك ، استخدمت هذه الكلمة مرات ومرات . وفي كل مرة : اعتقدت أنها كانت سيئة جداً لدرجة أنها كسرت حالة الغضب والإحباط لدى ، وخففت على الفور من حدة انفعالاتي .

لقد كانت مجرد كلمة واحدة . ولكن الطريقة التي نتحدث بها إلى أنفسنا - الكلمات التي نستخدمها - تتحكم في الطريقة التي نفكر بها ، وهذه بدورها تتحكم في الطريقة التي نشعر بها ونتصرف بواسطتها .

ما نوع الشعور الذي سينتابك ، إذا قلت إنك " غضبان " ، و " متجهم " و " مُدمر " ؟ ما نوع الأسئلة التي ستوجهها إلى نفسك ؟ ما الذي ستركز عليه ؟ ألن يرتفع ضغط دمك ؟ ولكن بدلاً من الغضب افترض أنك " مغتاض " ؟

وبدلاً من أنك " يائس " أنك تعاني من ضغوط عمل ؟ وبدلاً من أنك " ضجراً " ، فأنت " مبتهج " ؟ وبدلاً من أنك في " ثورة غضبه " فأنت " متحمس " ؟ وبدلاً من أنك " مرفوض " فإنك " تفهم بشكل خاطئ " ، وبدلاً من أنك مُدمر أنك " متضايق " قليلاً ؟ هل تعتقد بأنك ستبدأ في الشعور بشيء مختلف ؟ من الأفضل أن تؤمن بهذا !

قد تبدو هذه الأداة في منتهى البساطة . وقد لا يكون من السهل تغيير كيفية شعورنا عن طرق تغيير اللغة ! لكن الحقيقة هي أن الكلمات لديها بالفعل القوة على تغيير كيفية شعورنا . وهذا هو السبب وراء تأثيرنا حينما نسمع ، ولو حتى بعد عقود من الزمن ،

كلمات " مارتين لوثر كينج " وهو يتحدث عن حلمه ، أو " جون كينيدي " وهو يتحدث عما يستطيع أن يفعله فرد واحد لبلد بأكمله . فالكلمات تغير طريقة إحساسنا ، ومعظمنا ليس لديه وعي بالكلمات التي يستخدمها حينما يتواصل مع الآخرين - ومع أنفسنا ، وبالطبع فهم لا يدركون كيف أن الكلمات تؤثر في طريقة تفكيرنا وشعورنا لحظة بلحظة . فإذا قيل لك - على سبيل المثال - أنك مخطئ بشأن شيء ما ، فقد يتولد لديك رد فعل واحد . أما إذا قيل لك إنك خطأ ، فقد يكون رد فعلك أكثر حدة . أما إذا قيل لك أنك تكذب - على الرغم من أن هذه نفس الجملة أصلاً - فيما عدا تغيير كلمة واحدة ، فمن الممكن أن تتغير طريقة تفكيرك وشعورك في لحظة واحدة ، أليس كذلك ؟

الشعور بالرضا

كما أن هذا الأمر يفيد في الاتجاه الآخر أيضاً . فيمكنك أن ترفع من مستوى شعورك بالسعادة بكل بساطة عن طريق تغيير الطريقة التي تصف بها مشاعرك .

أشعر بأنك مبتهج بدلاً من قول كلمة " لا بأس " . وقل إنك " مفتون " بشيء ، بدلاً من " مهتم " ، وأشعر بأنك " ممتاز " بدلاً من " على ما يرام " . وبدلاً من أن تشعر بأنك " عادي " أشعر بأنك " خارق للعادة " ! فأنت لست فقط " عاقد العزم على التغيير " وإنما أنت " شخص ذو قدرات جبارة " !

ولذا فاستعد لنوع جديد من اختبار حصيلتك اللغوية . وابحث عن بعض الكلمات التي تستخدمها لوصف حياتك والتي تجعلك تشعر بالضعف . وبعد ذلك فكر في بعض الكلمات الجديدة التي يمكنك استخدامها بدلاً منها .

واليك بعض الأمثلة :

الكلمة الإيجابية أو
التعبير الإيجابي

يقظ

شيق

جيد جداً

محظوظ

جيد

لا بأس

سريع

ذكي

حسن المذاق

تتحول إلى

مفعم بالنشاط

مدهش

مذهل

محظوظ جداً

لا يوجد أفضل من ذلك

ممتاز

أسرع من الصوت

عبقري

شهى جداً

فابدأ مستخدماً خياراتك الجديدة الآن . وتأكد من أنك تستمتع
وليس فقط تقتل وقتك . إذا كان لديك مشكلة في هذا الأمر . فقد
تحتاج إلى أن تجيب عن السؤال ...

الدرس التاسع

هل هناك حاجز يمنعك من التقدم ؟ اكسر هذا الحاجز وتقدم مستخدماً المجاز !

" أكاد أنفجر بأقصى ما لدى . "

" لا يمكنني كسر الحاجز . "

" يكاد رأسي يتحطم . "

" أنا في مفترق الطرق . "

" لقد بدأت . "

" إنني أطيّر في الهواء . "

" إنني أغرق . "

" إنني سعيد كطائر القبرة . "

" إنني أحمل على أكتافي العالم كله . "

" لقد وصلت إلى طريق مسدود . "

" الحياة مليئة بالسعادة . "

ما الذي تملكه كل هذه الجمل في الغالب ؟ إنها عبارات
مجازية . ما هو المجاز ؟ عندما نصف شيئاً ما على أنه مثل شيء
آخر ، فإنك تخلق تعبيراً مجازياً . فالمجاز مثل الرموز : طريقة
سريعة لقول الكثير . يستخدم الناس التعبير المجازي طوال الوقت
ليصفوا مشاعرهم تجاه الأشياء المختلفة .

"الحياة معركة" ، و "الحياة شاطيء للمتعة" هما تعبيران مجازيان وطريقتان مختلفتان للنظر إلى الدنيا . فما الذى تعنيه كلمة "الحياة معركة" فإذا وصفت الحياة بهذه الطريقة ، فستعتقد أن الناس دائماً ما يتشاجرون معاً .



"الحياة لعبة"

أما إذا قلت أن "الحياة شاطيء للمتعة" فقد يتبادر إلى ذهنك أن الناس بإمكانهم أن يمرحوا ويستمتعوا معاً !

هل هناك حاجز يمنعك من التقدم ؟ اكسر هذا الحاجز وتقدم مستخدماً المجاز ! ٧٣

المجاز الذى يصنع اختلافاً

يوجد نظام من المعتقدات خلف كل مجاز . عندما تختار مجازاً لوصف حياتك أو موقفك ، فإنك تختار المعتقدات التى تدعمها أيضاً . وهذا هو السبب فى رغبتك فى أن تكون حريصاً بشأن طريقة وصف الحياة - لنفسك أو لأى شخص آخر .

هناك شخصان قد أعجبت جداً بعباراتهما المجازية هما الممثل "مارتين شين" . وزوجته "جانيت" . تعبيرهما المجازى عن الإنسان هى "أسرة واحدة عملاقة" . ونتيجة لذلك فهم يشعرون باهتمام وود عميق تجاه الجميع حتى الغرباء .

إننى أتذكر حينما كان يشاركنى "مارتين" القصة المثيرة لكيفية تغيير حياته منذ سنوات ، حينما كان يعد فيلم : "Apocalypse Now" . فقبل هذا الوقت كان يرى الحياة على أنها شيء يستحق أن نخشاه . أما الآن فهو يراها عبارة عن "تحدي مثير" . لماذا ؟ لأن تعبيره المجازى الجديدة هو "الحياة لغز" .

ما الذى غير استعارته ؟ الألم الشديد . لقد كانوا يقومون بتصوير فيلم من خلال جدول عمل مرهق فى أدغال الفلبين . وبعد ليلة مرهقة ، استيقظ فى صباح اليوم التالى : وأدرك أنه كان يعاني من أزمة قلبية . لقد تخذرت بعض أجزاء جسده وأصابها الشلل . وسقط على الأرض ، وبقوة إرادته - ولا شيء آخر - استطاع أن يزحف إلى الباب ونجح فى طلب المساعدة .

وبمساعدة طاقم الفيلم والأطباء وحتى طيار مغامر انتقل "مارتين" ، بالطيران إلى مستشفى للعناية بالحالات الطارئة . وهرعت "جانيت" للوقوف بجانبه . وكان يزداد ضعفاً فى كل لحظة . ورفضت "جانيت" قبول الحزن فى هذه الحالة - لقد عرفت أن "مارتين" بحاجة إلى القوة - ولذا فقد ابتسمت فى وجهه

ابتسامة مشرقة وثقلت : " إن هذا مجرد فيلم يا حبيبي ! إنه فقط مجرد فيلم " .

وقد أخبرني " مارتين " أنه في هذه اللحظة قد عرف أنه سيتجاوز هذه الأزمة . لم يستطع الضحك ، ولكن بدأ يبتسم ، ومع الابتسامة بدأ طريق الشفاء .

يا لها من استعارة عظيمة ! ففي الأفلام لا يموت الناس حقاً ، أليس كذلك ؟ ففي الفيلم يمكنك أن تقرر كيف يسير الفيلم بأسره .

فيمكنني أن أسمعك تقول : " إن هذا يبدو جيداً ، ولكن الآن أشعر فعلاً كما لو كنت محجوزاً وراء جدران عظيمة " . عظيم ! عليك فقط إيجاد البوابة ثم افتحها . " نعم " قد تقول : " لكنني أحمل أثقال العالم كله على كتفي " . إذن أنزل العالم عن كتفيك وتحرك !

كيف تصف حياتك ؟ هل هي اختبار ؟ أم صراع ؟ هل هي ساحة للرقص ؟ أم لعبة ؟ أم بستان زهور ؟

إذا كانت الحياة فرصة ، فماذا يعني هذا ؟ سيكون لديك زوجة وحياة هنية وتوافق بينكما . وماذا لو كانت لعبة ؟ ستكون متعة ؟ ستكون فرصتك لتلعب مع الآخرين ؟ وقد تعني أيضاً أن هناك قوانين لهذه اللعبة - وفائزين . وماذا لو كانت الحياة بستان زهور ؟ فكر في الألوان الرائعة ، والعبير الفتان ، والجمال الطبيعي : هل يمكنك أن تستمتع بالحياة بصورة أكبر في مثل هذا البستان ؟

ما الذي تعتقد أنك تحتاج إلى عمله لكي تجعل حياتك كما تريدها أن تكون ؟ يجب عليك أولاً أن تصبح ...

الدرس العاشر

مستعداً .. لوضع .. الهدف ! كيف يمكن أن يبنى وضع الأهداف مستقبلك ؟

عندما يحقق الناس أهدافاً فائقة وتبدو مستحيلة فغالباً ما يقال عنهم أنهم محظوظون ، أو أنهم استطاعوا الوصول إلى المكان المناسب في الوقت المناسب " أو أنهم ولدوا محظوظين " . ولكنني قد تقابلت وأجريت حواراً مع أعظم الذين حققوا أهدافاً في العالم . وكان واحد من أعظم الأشياء التي تعلمتها منهم هو أن الإنجازات العظيمة تبدأ بهذه الخطوة الأولى : وهي وضع هدف .

فعلى سبيل المثال : عندما قابلت " مايكل جوردون " سألته ماذا في اعتقاده الذي ميزه عن باقي اللاعبين ، وما الذي دفعه مرات ومرات إلى تحقيق انتصارات شخصية وانتصارات للفريق ؟ وما الذي جعله الأفضل ؟ هل كانت موهبة من الله ؟ أم كانت مهارة ؟ أم كانت استراتيجية خاصة وضعها ؟ وقد أخبرني " مايكل " بقوله : إن العديد من الناس قد منحوا موهبة ، وبالتأكيد أنا واحد من أولئك الناس . ولكن ما جعلني مميزاً في حياتي كلها هو أنني لم أجد من لديه روح المنافسة مثلي . فأنا بالمركز الثاني في أي شيء " .

وربما تتساءل ، كما تساءلت أنا من قبل ، عن مصدر هذه الروح التنافسية القوية . لقد حدثت إحدى نقاط التحول عندما كان " مايكل " في مرحلة الدراسة الأولى ، بعد هزيمة مؤقتة دفعته نحو الكفاح من أجل هدف كبير . أنت بالطبع تعرف أن معظم الناس لا

يعرفون أن " مايكل جوردون " - أفضل لاعب في " أمريكا " .
وأفضل لاعب في الرابطة الوطنية لكرة السلة ، وأحد أعظم لاعبي
السلة على مر الأزمان ، إنه " الأسطورة " الذي غير اللعبة للأبد - لم
يمثل حتى منتخب فريق كرة السلة في مدرسته .

وفي اليوم الذي فصل فيه " مايكل " من قرصنة مدرسة " لاني
العليا " ، ذهب إلى منزله وبكى طيلة يومه . وكان من السهل أن
يستسلم بعد خيبة الأمل الكبيرة التي عاناها . ولكن بدلاً من ذلك فقد
حول هذه التجربة المؤلمة إلى رغبة جامحة . فلقد وضع لنفسه مستوى
أعلى وهدفاً أعظم . لقد اتخذ قراراً حقيقياً وقوياً - قراراً سيشكل
مصيره ومصير الرياضة . لقد قرر أنه لن يصنع الفريق فحسب ، بل
سيكون أفضل لاعب في الساحة الرياضية .

ولكى يحقق هذا الهدف الطموح ، فقد فعل ما كان سيفعله أى
رجل أو امرأة ناجحة : فقد وضع هدفاً واتخذ على الفور إجراء
كبيراً . وفي أثناء الصيف قبل السنة الثالثة في المدرسة ، سعى إلى
طلب المساعدة من مدرب الفريق : " كليفتون هيرينج " ، وفي الساعة
السادسة من كل صباح كان المدرب يأخذ " مايكل " إلى الملعب
ويضعه تحت تدريبات مكثفة . وتقريباً في نفس الوقت ، قد نما
لاعب الكرة الناشئ ستة أقدام وبوصتين . وفي الواقع ، كانت رغبة
" مايكل " في تحقيق هدفه كبيرة جداً لدرجة أنه اعتاد التعلق في
العارضة في المدرسة محاولاً إطالة جسده لأنه اعتقد أن هذا سيساعده
في تشكيل الفريق . (هذا يوضح لك مدى سعيه لرفع قدراته) .

لقد تدرب " مايكل " كل يوم . وعندما جاء الوقت المناسب تم
اختياره في منتخب المدرسة . وهنا أثبت " مايكل " نقطة أوضحها
له المدرب بعد عشرة أعوام وهي :

" كلما زاد استعدادك ، كنت أكبر حظاً " . يخاف بعض الناس
من وضع أهداف لهم لأنهم يعتقدون أنه سيخيب أملهم أو سيفشلون .

وما لا يعرفونه هو أن تحقيق الأهداف لا تبلغ حتى نصف أهمية
وضعها ، ومن ثم اتخاذ إجراء تجاه تحقيقها . إن السبب وراء وضع
الأهداف هو أن نعطي لحياتنا نوعاً من التركيز ، وأن نتحرك
بأنفسنا في الاتجاه الذي نود الذهاب فيه وفي النهاية سواء أحققنا
هدفك أم لا فإن ذلك لا يعادل النجاح الذي حققته في تنمية
شخصيتك في أثناء سعيك .

قد لا يسبب اختيار هدف سوى تغيير طفيف في حياتك في
البداية . إن ذلك يشبه إحدى تلك البواخر الضخمة في البحر : فإذا
غير القبطان المسار بدرجات قليلة فقط ، فلن تكون ملحوظة على
الفور . ولكن بعد ساعات أو أيام عدة ، سيأتي هذا التغيير بالسفينة
على وجهة مختلفة تماماً .

منذ عقد من الزمن اضطررت إلى إحداث كثير من التغيير في
اتجاهي ووضعت لنفسى أهدافاً كثيرة أيضاً ، وعندما عملت في اتجاه
هذه الأهداف (اكتساب الثقة بالنفس ، اللياقة البدنية) ، تعلمت
شيئاً غاية في الأهمية : وهو أن نجاحي يتوقف على بذل قصارى
جهدي فيما أفعله - ليس فقط مرة واحدة وإنما دائماً وباستمرار .

كل هؤلاء الناس الذين نجحوا قد كرسوا أنفسهم للعمل المستمر
لتحقيق الأفضل . فلم يرضوا فقط بمجرد العمل بشكل جيد ، إنما
أرادوا دائماً أن يتحسنوا ويفعلوا الأفضل . فإذا كرست نفسك لهذه
الفلسفة من التحسن المستمر الذي لا ينتهي " أنا أستطيع " ، فإنك
تستطيع حقاً أن تضمن الاستمرار في النمو خلال حياتك
فحسب - المصدر الحقيقي للسعادة - بل ستنجح أيضاً . بالمناسبة لا
تعنى كلمة " أنا أستطيع " أنك تفعل كل شيء بإتقان ، كما لا تعنى
أن كل شيء يتغير على الفور . فأعظم الناس الناجحين هم أولئك
الذين يفهمون قوة " توزيع العمل " ، فهم الذين لا يأخذون في
أفواههم أكثر مما يستطيعون مضغه في مرة واحدة . وبمعنى آخر فهم

يقسمون الهدف إلى قطع صغيرة يمكن تحقيقها إلى أهداف "فرعية أو صغرى" يمكن أن تؤدي بهم إلى النجاح النهائي الذي يريدونه . ولكنه ليس كافياً أن تضع فقط أهدافاً صغرى ؛ وإنما عليك أن تحتفل بتحقيق كل خطوة صغيرة . وهذا سوف يساعدك لكي تخرج من الحياة الصعبة . فسوف يساعدك وضع الكثير من هذه الأهداف الصغرى على بناء قوة دافعة وتطوير عادات سوف تحول أحلامك إلى حقيقة .

غالباً ما نسمع جميعاً أن طريق الألف ميل يبدأ بخطوة . ولكن غالباً ما ننسى أن نذكر أنفسنا بهذا الأمر عند تحديدنا لأهدافنا . متى كانت آخر مرة ربت فيها على ظهرك فقط لمجرد اتخاذك خطوة صغيرة في الاتجاه الذي تريد أن تتجه فيه ؟ فمنذ سنوات مضت ، لم أنتظر حتى فقدت كل الثمانية والثلاثين رطلاً قبل أن أكافئ نفسي . ففي البداية ، مجرد دفع الطبق بعيداً بما عليه من طعام كان صفقة كبيرة وإنجازاً حقيقياً ! ولذا على سبيل المثال : إذا تحدثت إلى خمسة أفراد اليوم عن تغيير في وظيفتك تفكر في القيام بها وتجمع المعلومات التي ستساعدك على اتخاذ القرار ، إذن فهذه خمس خطوات للأمام . حتى وإن لم تفعل هذه الخطوات اليوم ، فأنت لا تزال تتحرك في اتجاه جديد . ولا تنس أن ما فعلته في الماضي لا يترتب عليه ما سوف تفعله في المستقبل .

وكما تقول قصيدة معروفة جداً ، أنت سيد مصيرك ، وأنت قائد روحك . فالأمر يتوقف عليك . فلا تنتظر حتى تضع أهدافك . ابدأ في تحويل شاحنتك الآن إلى الأمام ، فعلى بعد مسافة قصيرة سوف يكون مستقبلك .



لكي تخرج من بين كل هذا الركام عليك
بوضع العديد من الأهداف

مستقبلك يستحق القتال من أجله

ما الذى يجعل بعض الناس يرغبون فى اتخاذ إجراء : حتى عندما يشعرون بالإحباط أو الخوف : لماذا يتغلب أفراد ما على عقبات كبيرة : كيف يعودون لقوتهم مرات ومرات بعدما يتعرضون لما يسميه آخرون هزيمة ؟

إن لديهم مستقبلاً يستحق القتال من أجله - مستقبلاً يجبرهم على التحدى .

فالليك - على سبيل المثال - صديقى " دابليو ميتشل " : لقد احترق ثلثاً جسده فى حادث دراجة بخارية - وعندما كان طريح الفراش فى المستشفى قرر أن يكتشف طريقة يساعد بها من حوله ، مهما كانت هذه الطريقة . وحتى على الرغم من أن وجهه كان يصعب التعرف أصابه لكثرة ما أصابه من حروق .. فقد آمن بأن بإمكان ابتسامته إضاءة حياتهم . ولقد استطاعت ابتسامته بالفعل أن تضيء حياتهم . لقد آمن أن بإمكانه إسعاد الآخرين : فقد استطاع أن يستمتع إلى الناس ويهون عنهم مشكلات الحياة : وقد نجح فى ذلك .

وبعد ذلك بسنوات قلائل : كان فى حادث آخر ، ولكن هذه المرة كان حادث طائرة . وقد أصيب نصفه السفلى إثر هذا الحادث . هل استسلم لذلك ؟ كلا فبدلاً من ذلك قد لاحظ ممرضة جميلة فى المستشفى . وسأل نفسه : " كيف أستطيع أن أقنعها بالزواج منى ؟ " . وقد أخبره رفاقه بأنه أبله ! وربما يكون قد اتفق معهم على هذا الأمر فى قرارة نفسه . ولكنه لم يتوقف عن الحلم . فقد رأى " دابليو ميتشل " مستقبلاً عظيماً مع هذه الفتاة الجميلة . وقد استخدم فتنقه ، وذكائه ، وروحته المتحررة ، وشخصيته النشيطة ليجذب هذه الفتاة إليه ، وفى النهاية انتهى به الأمر زوجاً لهذه

الفتاة الجميلة ! فمعظم الناس فى مكانه لا يجرون حتى على مجرد المحاولة : ولكنه وصل إلى النجوم - وغير حياته للأبد .

كيف صنع مستقبله القوى ؟ لقد وضع أهدافاً تفوق ما اعتقد حقاً أنه يمكنه تحقيقها . واتخذ قراراً أن يحقق هذه الأهداف بصرف النظر عن أى شيء آخر . وقد جعل هذا الأمر ممكناً عن طريق تقسيم هذه الأهداف إلى أجزاء صغيرة : حركات دقيقة جداً احتاج لتحقيقها يومياً قبل أن يتمكن من تحقيق خطوة أكثر ديناميكية فى حياته . فعندما تختار هدفاً ملهماً حقاً ، فأنت تحرر بداخلك طاقة معينة لتحقيق أكثر مما يتخيل الآخرون أنه شيء ممكن حدوثه . فأنت تمنح نفسك فرصة عظيمة لتنمو وتتطور .

" الفوز يبدأ بالبداية " .

" مقولة مجهولة المصدر "

فهناك أناس - يعرف جميعنا بعضهم - يبدو أنهم دائماً مفقودون فى ضباب الحيرة والارتباك . فهم يذهبون فى طريق ما ، وبعد ذلك يتجهون لطريق آخر . يجربون شيئاً ، ثم يتحولون إلى شيء آخر . فهم يسلكون ممراً ما ثم يتراجعون إلى الاتجاه المضاد . فمشكلتهم بسيطة : فهم لا يعرفون ما يريدون . فلا يمكنك الوصول إلى هدف ما إن لم تعرف ما هذا الهدف .

وما تحتاج إلى فعله الآن هو أن تحلم ، ولكن من الضروري حتماً أن تفعل ذلك بطريقة تنقسم بالتركيز التام . فإذا قرأت فقط هذا الكتاب ، فلن يسدى إليك أى معروف . فأنت بحاجة إلى أن تجلس وتضع أحلامك على الورق .

فأو إلى مكان مريح ، مكان تشعر فيه بالأمان والراحة . وقرر أن تقضى على الأقل نصف ساعة أو شيئاً من هذا القبيل : تستكشف

فيها ما تتوقع أن تصبح فيه وما تتوقع أن تفعله وتقدمه وتراه وتصنعه . فقد تكون تلك هي النصف ساعة الأعظم قيمة في حياتك كلها ، فسوف تتعلم أن تضع أهدافاً وتحدد النتائج . وسوف تقوم بإعداد خريطة للطرق التي تريد أن تسافر فيها في حياتك . سوف تستكشف المكان الذي تريد الذهاب إليه وتوقعك للطريقة التي ستصل بها هناك . ودعني أبدأ بتحذير أساسي : ليس هناك داعٍ لأن تضع أي حدود لما هو ممكن .

ماذا ستفعل إذا عرفت أنك لا يمكنك أن تفشل ؟ فكر لحظة في هذا السؤال . إذا كنت متأكداً حتماً من النجاح فما النشاطات التي سوف تتابعها ، وما الإجراءات التي سوف تتخذها .

كن محدداً . فكلما كنت مهتماً بالتفاصيل ، زادت قوتك على تحقيق نتيجة . وعندما تقوم بإعداد قائمة ، فإن بعض الأشياء التي تكتبها سوف تكون نفس الأشياء التي تفكر فيها منذ سنين . وبعضها ستكون أشياء لم تحلم حتى بها من قبل . ولكن عليك أن تقرر ما تريده حقاً ، لأن معرفة ما تريد يحدد ما ستحصل عليه . فقبل أن يحدث أي شيء في العالم ، لا بد وأن يحدث أولاً في عقلك .

لا حدود !

ستجد في ظهر هذا الكتاب بعض الصفحات البيضاء . قد تجدها مثالية لجلسة تضع فيها أهدافك . دعنا نبدأ عملنا :

١. تخيل أنها الإجازة وهو وقت تقديم واستقبال الكثير من الهدايا . احلم كثيراً ! اكتب كل أحلامك وكل الأشياء التي تريد أن تملكها ، أو أن تصبح عليها ، أو الأشياء التي تريد أن تفعلها وتشارك فيها ، تخيل الناس والمشاعر والأماكن التي

تريدها أن تكون جزءاً من حياتك . فاجلس الآن واحضر قلم رصاص وابدأ الكتابة . ولا تحاول أن تستكشف طريقة الوصول إلى هناك . فقط عليك أن تكتب . ولا حدود لذلك .

٢. والآن انظر إلى القائمة التي أعدتها وقدر الوقت الذي تتوقع فيه الوصول إلى هذه النتائج . ستة أشهر ، سنة ، سنتان ، خمس سنوات ، عشر سنوات ، عشرون سنة . قد يساعدك كثيراً أن ترى أي إطار زمني يمكن أن تعمل من خلاله .

ولاحظ الشكل الذي تظهر به القائمة التي أعدتها . حيث يجد بعض الناس أن القائمة التي أعدوها تسودها الأشياء التي يريدونها اليوم . بينما يجد آخرون أهدافهم العظمى ، بعيدة في المستقبل ، في عالم متكامل من الإنجاز والنجاح التام . لكن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة واحدة ، ومن المهم أن تكون على وعى بالخطوة الأولى كوعيك بالخطوات النهائية .

٣. بمجرد أن تضع بعض الأطر الزمنية ، تناول أربعة أهداف تستطيع إدراكها هذا العام . تناول الأشياء التي أنت أكثر التزاماً بها . والتي أنت أكثر اهتماماً بها : الأشياء التي سوف تعطيك أكبر قدر من الإشباع . وعلى ورقة بيضاء أخرى اكتبها مرة ثانية ، واكتب لماذا سوف تحققها حتماً . فالسبب وراء قيامك بشيء ما أكثر فائدة من كيفية قيامك به . فإذا توصلت إلى سبب كافٍ فسوف تتمكن دائماً من التعرف على الطريقة .

لا تفكر في نفسك فقط ، ولكن فكر في الآخرين في حياتك أيضاً . كيف ستستفيد أسرتك وأصدقائك إذا حققت أهدافك ؟ فإذا كان لديك سبب كافٍ فسيمكنك فعلاً أن تفعل أي شيء في هذا العالم .

٤. وبعد أن تفعل كل هذا ، صف طبيعة الشخصية التي ستضطر أن تعيشها لكي تحقق أهدافك . هل سوف تتطلب مزيداً من العاطفة أو حافزاً أكبر ؟ هل تحتاج إلى أن تعود إلى المدرسة ؟ فعلى سبيل المثال : إذا أردت أن تكون مدرساً ، فقم بوصف طبيعة الشخص الذي لديه حقاً القدرة على أن يؤثر في حياة الآخرين .

درب عقلك

أحد مبادئى هو أننى عندما أضع هدفاً ، أتخذ على الفور إجراءً كي أدعمه ، لقد بدأ " دابليو ميتشل " الابتسام في وجود الناس في اليوم الذى قرر فيه أنه سوف يعطى للحياة شيئاً . وقد سأل الممرضة أن تخرج معه في الحال . ولكن الحب لم يزدهر بين يوم وليلة . وبالنسبة لك أيضاً سيكون التقدم خطوة بخطوة . وبما أنك أفضل صديق لنفسك : فإنك لن تعذب نفسك لأنك لم تحقق هدفك في الحال ، أليس كذلك ؟ وأخيراً " درب عقلك " وبذلك يعرف أن هذا الهدف شيء يمكن أن يحدث .

- مرتين كل يوم ، اجلس بهدوء لدقائق قلائل وفكر في هدفك .
- تخيل أنك قد حققت هدفك بالفعل . واشعر بالمتعة ، والفخر ، والإثارة لهذا الإنجاز . فانظر واسمع كل التفاصيل المدهشة !

إنه إحساس رائع ، أليس كذلك ؟ هل تؤمن بهذا الشيء ؟ نعم ؟ لا ؟ نوعاً ما ؟ أود أن أثبت لك أن هذه الأدوات مجدية حقاً ، ولذا فقد ابتكرت لعبة ما . فإذا وافقت أن

تلعبها - وإذا وافقت أن تواجه كل التحديات بكل ما لديك من تصميم - فسوف تفوق المكافآت التي سوف تحصل عليها أي شيء تتخيله . هل أنت مستعد ؟ إذن دعنا نواجه ...

الدرس الحادى عشر

الأيام العشرة للتحدى ذهنى

إذا كنت لا تفعل أى شىء آخر غير قراءة هذا الكتاب فافعل هذا ! فأنا اسميها التحديات الذهنية للأيام العشرة ، لقد غير هذا التمرين من حياتى .

لقد مكنتنى هذا التمرين من تولى السيطرة على عقلى عن طريق عدم السماح لنفسى باعتناق فكرة واحدة سلبية بشكل دائم . هل أنت مستعد هنا لتعلم قوانين اللعبة :

١. خلال الأيام العشرة التالية ارفض أن تتعلق بأى من الاستعارات ، أو الكلمات ، أو الأسئلة أو المشاعر ، والأفكار البالية .

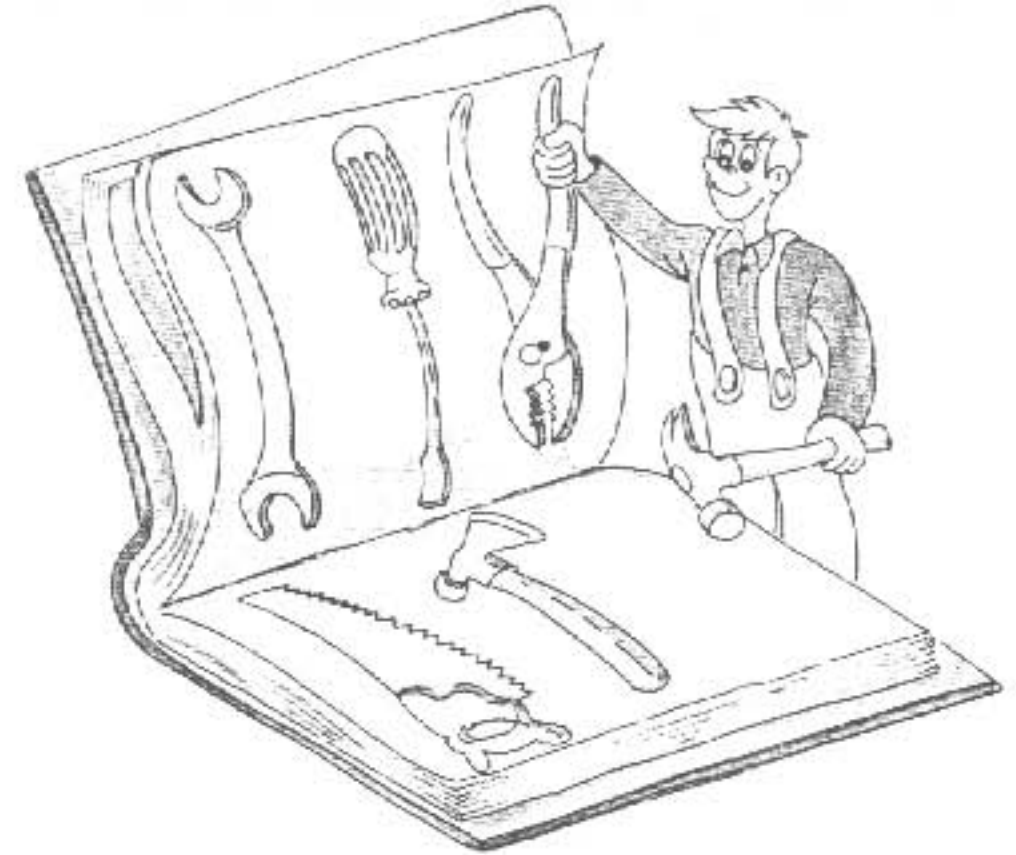
٢. حينما تضبط نفسك وهى تركز على أشياء سلبية - وهذا سوف يحدث - فسأل نفسك على الفور أسئلة تقودك إلى مكان أفضل . ابدأ بالأسئلة الخاصة بحل المشكلات (صفحة ٥١) .

٣. وعندما تستيقظ فى الصباح اسأل نفسك أسئلة الصباح التحفيزية (صفحة ٥٢) . وقبل أن تخلد إلى النوم فى المساء اسأل نفسك أسئلة المساء التحفيزية (صفحة ٥٣) . هذا سيصنع لك المستحيل ليجعلك تحتفظ بالشعور بالرضا .

٤. فى الأيام العشرة التالية ، ركز تماماً على الحلول وليس على المشكلات .

٥. إذا كان لديك شعور أو سؤال أو فكرة مزعجة فلا تلم نفسك على ذلك . ولكن عليك بتغييرها على الفور . إذا تدربت على أى مما

سبق لمدة تزيد على خمس دقائق ، فعلى أية حال يجب عليك أن تنتظر حتى الصباح التالى وتبدأ العشرة أيام .



ابدأ الآن ، قرر أن تستخدم كل الأدوات المتاحة فى هذا الكتاب لكى لا تفكر فى أية أفكار أو عواطف سيئة فى العشرة أيام التالية .

والهدف هنا هو عشرة أيام متتابة دون الخوض فى أية أفكار سلبية . وفى أى وقت تجد نفسك تفكر طويلاً فى الأشياء السلبية ويجب عليك أن تبدأ - بصرف النظر عن عدد الأيام المتتابة - فعليك بالفعل مواجهة التحدى .

وأريدك أن تعرف أن قوة هذا التحدى الذهنى للأيام العشرة هى بالفعل أمر مذهل . فإذا التزمت بها فإنها ستبدأ فى منح حياتك الكثير من الفوائد التى لا تتوقف . وهنا ستمنحك أربعة أشياء :

- ١ . ستجعلك ترى كل العادات الذهنية التى تعوق تقدمك .
- ٢ . ستجعل عقلك يبحث عن بدائل قوية من شأنها مساعدتك .
- ٣ . ستعطيك ثقة كبيرة ، كما سترى أنك تستطيع تحويل حياتك إلى الأفضل .
- ٤ . ستخلق عادات ومقاييس وتوقعات جديدة سوف تساعدك على التطور والاستمتاع بحياتك بشكل أكبر فى كل يوم .

مرحباً بك في عالم يهتم بك

في أول يوم أخذت فيه على نفسي الالتزام بالتحدي الذهني لعشرة أيام ، قد استمرت فقط لمدة يومين تقريباً ، ولكن يمكنني أن أخبرك أنه بالزام نفسي بمستوى أعلى ، وبالإصرار والمثابرة حتى النجاح : فإن هذه الأيام العشر قد أصبحت تجربة في تغيير حياتي . إنني أعرف أنه بالاجتهاد ، يمكن أن تتيح لك نفس مستوى الحرية التي أتاحتها لي .

والآن أود أن أقدم لك نوعاً مختلفاً من التحدي دعوة خاصة لو أنك ترغب في ذلك .

لقد بدأنا هذا الكتاب بفكرة أن أحد أفضل الطرق لحل مشكلاتنا وتحقيق سعادتنا - هي أن نساعد شخصاً آخر يكون في وضع أصعب من وضعنا . فعندما يخبرني الآخرون كيف أن الحياة صعبة جداً ، وكيف أن مشكلاتهم تبدو غير قابلة للحل ، فإن أول شيء أفعله هو أنني أساعد على قطع هذا الاعتقاد الراسخ الذي تعودوا عليه . وأطلب طلباً بسيطاً . " أريدك أن تنسى مشكلاتك ليوم أو اثنين ، وانظر إلى شخص آخر يعاني من أوقات أصعب من التي تعانيها أنت الآن ، وساعد هذا الشخص في جعل هذه الأوقات أفضل قليلاً " . وغالباً ما تُقابل نصيحتي بنظرة تقول : " ليس هناك من لديه مشكلات أكبر من مشكلاتي ! " ولكن بالطبع هذا ليس حقيقياً بالمرّة . فإذا فقدت وظيفتك ، إذن اذهب لتجد والدين قد فقدوا ابناً أو ابنة . وإذا كنت تصارع من أجل أن تجعل دخلك يكفي مصروفاتك ، سوف تجد أن هناك شخصاً يصارع لكي يبقى حياً في الشوارع . وإذا كنت مغتاضاً بشأن قِوَات ترقيتك : انظر إلى شخص يجلس على أعتاب الأبواب ليبحث عن مأوى من الجو القارس البرودة : ويحصل

على غذائه من الموائد التي تعد للفقراء . تذكر كم أنت محظوظ .
فلاحتمال الغالب أن هناك أكثر من شخص يعاني من تحدٍ أصعب
من التحدي الذي تواجهه أنت الآن . فالمساعدة سوف تفعل شيئين
(١) سوف تضع مشكلتك في المنظور الصحيح . من المحتمل أن تبدو
أعبائك خفيفة نسبياً ، وسترى في الأصل الشجاعة المدهشة التي
يبدونها الناس بلا خلاف في مواجهة تحديات الحياة العظيمة .
وسوف تدرك أن هناك دائماً طريقة لتحويل الأشياء إلى النجاح .
(٢) حتى إن لم تحل المشكلة ، حتى وإن كان كل ما تفعله هو
التحويل عن شخص ما والاهتمام به ، سوف تتعلم أنك لا تستطيع أن
تعطي هدية دون أن تتلقى في المقابل واحدة بعشرة أضعافها . فأننا لا
أتحدث عن أن تكافئ لجهودك ؛ وإنما أتحدث عن الوصول إلى
واحدة من أعماق الحاجات الإنسانية : الحاجة للإحساس بالعطاء .
وبكل بساطة عن طريق العطاء بلا أثر ، سوف تحصل على أقصى
درجات السعادة . والرضا من عطائك للآخرين .

إذن ، كيف تشارك في هذا ؟ هل هذا صعب ؟ كلا بالطبع :
ففي غضون الأربع والعشرين ساعة المقبلة - أو على الأكثر في غضون
الأسبوع المقبل - قدّم لشخص ما - وإن كنت لا تعرفه - يد المساعدة ،
أو قليلاً من المساندة . وقد يمكنك غداً أن تنظر في الإعلانات المبوبة
في الصحف لتجد دار مسنين أو دار نقاهة . وأنت في طريقك من
العمل إلى المنزل بدلاً من التعلق في زحام المرور ، يمكنك أن تتوقف
وتدخل إلى هذه الدار ، وتقدم نفسك للشخص المسئول ، وتطلب منه
مقابلة شخص لم يزره أحد من فترة . ويمكنك أن تقول بإنك ترغب
في مقابلة شخص ليس له أسرة ، أو شخص لا يرى أسرته أبداً .
وعندما تقدم نفسك للمرة الأولى - وإذا كان " تشارلي " سعيداً لرؤيتك
كما أنت سعيد لرؤيته - فماذا لو احتضنته حضناً ودوداً دافئاً ؟ وبكل
بساطة اقض معه ساعة تتحدث وتستمع إليه : لتعرف من هو وما

هي شخصيته . ما الذي تعتقد أن يفعله تصرفك هذا بالنسبة لشخص
وحيد ، أن يجد شخصاً قريباً تماماً يهتم به ويأتي لرؤيته ؟ والأفضل
من ذلك ، ما الذي تعتقد أن يفعله هذا الأمر بالنسبة لك ؟
فعلى الأقل سوف يذكرك بما ترتبط به حياتك بالفعل ، وسيدذكرك
بهويتك . إنه سوف يفى بأكثر حاجات الطبيعة الإنسانية أصالة
ونبلاً : لأن تتصل بها وتساهم فيها . إن هذا سيجعل منك شخصاً
جديداً . ولذا تمهل ... وأعط نفسك الهدية التي تأتي فقط إلى أولئك
الذين يعطون بسخاء .

وبما أننا قد انتهينا معاً ، أود أن أطلب منك أن تسدي إلى
معروفاً . عدني أنك ستعتني بنفسك جيداً . فكلما كنت في أفضل
حال ، استطعت أن تعطي الآخرين . والأفضل من ذلك أن تفوق
مرحلة الاعتناء بنفسك . اصنع حياة غير عادية - وهي حياة عادية
قد أضفت إليها قليلاً من المعرفة ، والالتزام ، والحب .
ومن فضلك اكتب لتخبرني كيف تستخدم ما تعلمته هنا لتحسين
حياتك أو حياة الآخرين . فإنني أتطلع إلى الاتصال بك بشكل
شخصي . وإلى أن تأتي هذه اللحظة

" فلييسر الله لك طريقك ، ويجعل الرياح تساندك في عملك ، وليجعل
الشمس تشرق بدفئها على وجهك ، وتتساقط الأمطار في هدوء على أرضك ،
وإلى أن نتقابل ثانية ، فليحفظك الله . "

- دعاء من التراث الأيرلندي القديم -

إلى اللقاء وليحفظك الله

" أنتوني روبينز " .